ĐỜI THAY ĐỔI KHI CHÚNG TA THAY ĐỔI



THE INTERNATIONAL BESTSELLER

MAKING FRIENDS



ANDREW MATTHEWS

Viết và vẽ minh họa tác phẩm
"BEING HAPPY!" và *"FOLLOW YOUR HEART"*
đã bán hàng triệu bản



NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

Đời Thay Đổi Khi Chúng Ta Thay Đổi Tập 2

Andrew Matthews

Table of Contents

LỜI NÓI ĐẦU

Con người chỉ thay đổi khi họ thật sự muốn thay đổi.

Vâng, có lẽ là quanh bạn luôn có người hay nổi cáu, hay đến trễ, chẳng giữ lời, không đáng tin cậy bằng bạn, nói nhiều hơn bạn, ít khiêm tốn hơn bạn hay thậm chí ngu ngốc hơn bạn…

Bạn phải làm sao?

Cằn nhằn ư? Có lẽ bạn sẽ phải cằn nhằn họ suốt năm, suốt tháng, thậm chí suốt đời.

Nếu bạn quá nóng lòng muốn giúp họ thì cũng không nên giảng đạo, chỉ nên LÀM MỘT GƯƠNG TỐT. Nếu người khác thấy sống như bạn quả là điều thú vị, họ sẽ đến tìm bạn xin lời khuyên của bạn để thay đổi. Nếu không ai hỏi gì đến bạn thì hãy thong thả làm việc của mình, và cho người khác được trải nghiệm cuộc sống theo cách của họ.

BẠN HÃY THỰC HÀNH TÍNH VỊ THA KHÔNG PHẢI ĐỂ THÁNH THIỆN HƠN MÀ ĐỂ HẠNH PHÚC HƠN!

Vâng, hãy thử thay đổi thái độ của chính bản thân mình với những người xung quanh và bạn sẽ thấy đời mình thay đổi!

Và trong cuốn sách này, bạn sẽ thấy rằng: học để yêu thích những điểm khác biệt độc đáo ở mỗi người xung quanh bạn quả là điều rất thú vị…

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ.

<u>CHƯƠNG 1:</u> ĐỪNG QUÁ NGHIÊM KHẮC VỚI BẢN THÂN.

Là một " nửa kia" của ai đó chẳng có gì là tốt – bạn hãy là một chỉnh thể thống nhất.

AI CŨNG CÓ LÚC CĂNG THẲNG!

Ai cũng có lúc sợ cái gì đó.

Bạn có lúc nào sợ ai đó không? Nói cho đúng thì nhiều người dù có vẻ bình tĩnh, thoải mái, tự tin hay dạn dĩ lại đang sợ chết cứng.

Trong một bữa tiệc, bạn thấy một phụ nữ đứng một mình, thỉnh thoảng nhấp môi ly rượu. bạn nghĩ bụng: " Cô ta trông thật tự tin và thư giãn". Nhưng nếu bạn đọc được suy nghĩ của cô ta, bạn có thể kinh ngạc…" "Mọi người có thắc mắc tại sao ta đứng một mình không nhỉ? Nếu ta đẹp thì đã có một chàng người yêu. Ngực ta quá nhỏ… Ta ước gì được xinh đẹp như chị ta. Ta muốn vào phòng vệ sinh nhưng sợ mọi người sẽ nhìn ta…Nếu anh chàng đó mà đến bắt chuyện thì ta sẽ chết mất..!"

Chúng ta nhìn một doanh nhân giàu sụ và nói: "Ông ta thật tài giỏi!" Còn ông ta thì lo lắng về cái bụng và cái mũi đỏ của ông, ông lo là mình không nói chuyện được với đám con ông, đau khổ vì ông đang mất tiền và sẽ rụng hết tóc.

Đời thật là một trò đùa phải không bạn? Chúng ta nhìn người khác và đoán là họ thật hoàn thiện. Họ nhìn chúng ta và đoán là ta hết sức tài năng. Chúng ta sống trong nỗi e dè người khác trong khi họ cũng luôn ngại ngần khi đánh giá chúng ta.

Trong vài năm, tôi thực hiện những buổi hội thảo mà để bắt đầu, mọi người phải tự giới thiệu mình với nhau. Những lúc như vậy, tôi thấy những bác sỹ, giáo viên, người mẫu, doanh nhân, phụ huynh và thiếu niên…nhiều người thật khổ sở với việc phải nói chuyện trước đám đông đầy người, dù chỉ trong 30 giây. Và cái lý do cho nỗi sợ của họ là: " NHỮNG NGƯỜI KHÁC CÓ THỂ CHO LÀ MÌNH KHÔNG GIỎI".

Phải nhớ là ai trong chúng ta cũng có lúc từng nghĩ” Mình không đủ giỏi!”. Không có ai lúc nào cũng tự tin.

Ngoài sự lo lắng, vì sợ nhau nên chúng ta hiểu lầm nhau. Giả sử bạn có một người hàng xóm không bao giờ nói chuyện với bạn nên bạn cũng chẳng thèm nói chuyện với anh ta. Bạn kết luận là anh ta không thân thiện. Khi gặp nhau giữa đường thì anh ta ngẩng lên trời ngắm mây còn bạn cúi xuống đếm sỏi trên vỉa hè.

Rồi thình lình một thời gian sau, bạn được giới thiệu với anh ta và hai người lập tức trở thành bạn.

Bạn e ngại không chào họ vì cho là họ không thích bạn. Còn họ không chào bạn vì nghĩ rằng bạn sẽ không chào lại.

Rất ít người có được sự tự tin mà họ thể hiện ra bên ngoài. Có thể khi soi gương đánh răng bạn không có vẻ gì là đáng ngại. Nhưng có khi BẠN LÀM CHO NGƯỜI TA CẢM THẤY SỢ. bạn làm cho nhiều người căng thẳng. Vì thế nếu bạn mất ngủ một đêm vì sợ ai đó thì hãy bảo mình đừng sợ nữa. Và bất cứ khi nào bạn có ý định tẩy chay ai đó vì họ cứng đầu hay rối trí thì hãy nghĩ lại đi: có thể là người đó đang khiếp sợ.

ĐÚC KẾT: *Ai cũng có những nỗi bất an riêng. Hãy tìm biết để cả hai đều không phải sống trong căng thẳng!*

THÓI QUEN.

Bạn có bao giờ để ý rằng, một người có thói quen xấu khó ưa nào đó thường lại không biết mình có thói xấu đó. Những người hàm hồ không biết rằng họ làm người khác mất hứng. Những người thích ăn tỏi không biết mình hôi như tỏi.

Tôi có một người bạn nói chuyện luôn mồm. Miệng cô ta hoạt động như súng liên thanh. Cô ta rất thông minh nhưng lại không biết mình làm phiền người khác như thế nào. Nhiều người đã nói cho cô biết tật xấu này nhưng dường như cô không tiếp thu ý kiến đó. Cô ta bị khuyết tật về mặt giao tiếp xã hội và không biết mình bị như thế.

Chúng ta cần nhận biết chúng ta ảnh hưởng đến nhau như thế nào và nên tìm mọi cách cải thiện điều đó. Lời biện hộ như: “ Tính tôi vậy đó” phải trả

giá đắt trong cuộc sống. Nếu nhiều người nói cho chúng ta biết rằng chúng ta nói quá nhiều, lúc nào cũng đến trễ hay thuyết giáo nhiều quá, ca cẩm nhiều quá…thì chúng ta nên thấy thông tin này có lợi. Đó là dấu hiệu cho thấy chúng ta có vấn đề.

Một cách cải thiện khả năng nhận biết của chính bạn là nói chuyện với một người mà bạn thật sự tin tưởng. Hãy tìm những người bạn biết là sẽ không cố tình chê trách bạn và hỏi họ: “ Bạn/anh thấy tôi thế nào?”. Hãy cho họ biết bạn quan tâm đến việc cải thiện bản thân và muốn họ nói chuyện trung thực với bạn.

Có thể dùng những câu hỏi sau:

- Tôi có nói nhiều quá không?

- Tôi có phàn nàn nhiều quá không?

- Tôi có uống rượu nhiều quá không?

- Miệng tôi có hôi không?

- Tôi nói chuyện có dễ xúc phạm không?

- Tôi có nói nhiều quá về bản thân, sức khỏe, thói quen hay tình hình tài chính của tôi không?

- Tôi có cư xử lịch thiệp ở bàn ăn không?

- Tôi có há miệng khi nhai không?

- Tôi có tẻ ngắt không?

- Những áo quần nào bạn nghĩ tôi không nên mặc nữa?

Và rồi, dù bạn của bạn có nói gì với bạn, đừng vội xem đó là kim chỉ nam nhưng nên để tâm đến ý kiến của họ. Hãy tự hỏi mình:” Nếu mình phải sống chung hay làm việc với chính mình thì sẽ như thế nào?”

Lý tưởng mà nói, những người khác có thể sẽ rộng lượng với những yếu kém của bạn, nhưng bạn không thể cứ duy trì nó mãi. Có khi chính bạn dễ dãi với mình nhưng người khác thì không cho phép. Nhiều viên chức cao cấp sẽ không được thăng tiến nếu họ ăn mặc lôi thôi. Nhiều cuộc hôn nhân tan vỡ vì bà vợ cứ nói liên hồi mà ông chồng thì chẳng nghe gì cả.

ĐÚC KẾT: *Những cá nhân xuất sắc có khả năng tự nhận biết và điều chỉnh làm cho người ta yêu thích họ. Để ảnh hưởng một cách tích cực đến người khác, chúng ta cần phát triển khả năng này.*

HỌC CÁCH YÊU MẾN BẢN THÂN.

Bạn phải yêu thương bản thân trước rồi mới có thể yêu thương được người khác.

KHI CHÚNG TA KHÔNG THÍCH BẢN THÂN THÌ CHÚNG TA CÓ XU HƯỚNG GHÉT NGƯỜI GIỎI HƠN CHÚNG TA. Hãy lấy vợ chồng Jane và Frank làm ví dụ. Frank là nhà điều hành cấp cao còn Jane ở nhà giữ con. Jane bực bội với Frank. Cô luôn phê bình người cô thề sẽ yêu thương và kính trọng cả trong hoạn nạn và khi hạnh phúc. Lý do là Jane không thích bản thân cô, nên cô nghĩ Frank chẳng hay ho gì, và cả những người khác nữa.

Khi những người khác lập thành tích, Jane cảm thấy yếu kém, vì thế cô cứ cau có với người khác. Thật ra Frank không có lỗi gì, mà chỉ tại ý thức của Jane. Quan hệ của họ sẽ không được cải thiện chừng nào Jane còn chưa học được cách yêu thích bản thân cô hơn.

NẾU CHÚNG TA CHỈ NHÌN THẤY LỖI CỦA MÌNH, CHÚNG TA CÓ XU HƯỚNG CHO RẰNG NGƯỜI KHÁC CŨNG CHỈ NHÌN THẤY LỖI CỦA CHÚNG TA.

Nếu Fred tin là mình luôn thất bại, anh ta sẽ lo là bạn gái của anh, Mary, sẽ nghĩ rằng anh luôn thất bại. Anh sẽ rất nhạy cảm với việc không thành công bằng người hàng xóm. Anh ta cho là mình quá mập hay mũi quá to. Vì Fred không thích mình nên anh cảm thấy mình yếu kém, hạng hai. Anh ta sợ Mary sẽ tìm ai đó tốt hơn. Anh ta dễ bị tổn thương, dễ cảm thấy bị xúc phạm và vì thế ngày nào anh cũng cằn nhằn Mary. Fred tội nghiệp không quên được vấn đề của mình và không còn quan tâm thực sự đến Mary nữa. Kết quả là Mary cảm thấy mình không được anh ta yêu vì Fred nghĩ mình không giỏi giang gì. Khi chúng ta đánh giá thấp về bản thân thì người thân và bạn bè chúng ta phải

chịu khổ lây.

SO SÁNH CHÍNH BẢN THÂN CHÚNG TA LÀ MỘT CÁI BẪY. Luôn luôn có người giàu hơn, tài năng hơn, thanh lịch hơn, khôn ngoan hơn hay nổi tiếng hơn bạn. Cha mẹ, thầy giáo hay người yêu bạn có lúc bảo bạn:" Sao anh không giống anh trai của anh hơn hả?" Câu trả lời là : " Bởi vì tôi không phải là anh ta. Nếu tôi là anh trai của tôi thì tôi sẽ giống y như anh ta!".

Chúng ta cũng như Jane và Fred cần thôi so sánh chính mình với bạn bè, đồng nghiệp hay những người nào đang đi trên đường. Thay vào đó, hãy đặt ra cho mình những mục tiêu có ý nghĩa. Chúng ta hãy đánh giá sự trưởng thành của mình bằng tiến bộ của riêng chúng ta năm ngoái hơn là tiến bộ của người hàng xóm. Chúng ta hạnh phúc và có cảm giác xứng đáng với sự phát triển của chính chúng ta.

Trong trường hợp của Jane, cô có nhiều chọn lựa để cải thiện cảm xúc của mình với bản thân, và cố gắng để trở thành một bạn đời tốt của chồng mình. Thay vì phê bình Frank, cô có thể đặt ra những mục tiêu có ý nghĩa và có thể hoàn thành trong khi vẫn đảm đương công việc ở nhà như: học tiếp, đi làm hay giảm cân, chăm lo cho những thú vui riêng. Cô sẽ nhanh chóng hiểu ra rằng NGƯỜI TA KHÔNG THỂ THOÁT KHỎI CÁI HỐ BẰNG CÁCH KÉO NGƯỜI KHÁC XUỐNG HỐ VỚI MÌNH. Bạn phải leo ra khỏi hố.

Tương tự, Fred cần nỗ lực nhiều hơn. Phải chuyển đổi từ so sánh bản thân sang cải thiện bản thân, xây dựng những thành công nhỏ của riêng anh, giúp đỡ Mary khi có thể, tập trung vào những điểm tốt của anh trong khi chấp nhận cái xấu của anh, chẳng hạn như chiếc mũi to.

Khi đã thôi không so sánh bản thân nữa, chúng ta giải phóng bản thân để khen tặng và khuyến khích người khác. Chúng ta sẽ thôi không chấm điểm kiểu "Cô ta có cái áo khoác đẹp, có thêm bằng cấp hay có anh bạn đẹp trai, như thế là cô ta hơn mình!". Chúng ta đừng để mắc vào định kiến:"NẾU ANH HAY HƠN TỨC LÀ TÔI DỞ HƠN".

Yêu thương bản thân không phải là khoác lác với cả thế giới. Đây là vấn đề chấp nhận bản thân – cả cái tốt đẹp và thiếu sót của bạn. Để duy trì những quan hệ tốt đẹp, BẠN PHẢI CHỌN LÀM NGƯỜI BẠN TỐT NHẤT CỦA CHÍNH MÌNH TRƯỚC.

Fred nói:" tôi vẫn không tin là tôi nên thích bản thân tôi". Ừm, có một lý do đơn giản khác khuyên Fred nên yêu thích bản thân:NẾU ANH TA KHÔNG THÍCH CHÍNH ANH TA THÌ ĐỪNG MONG LÀ AI ĐÓ SẼ THÍCH ANH TA!.

- Khi người khác thân thiện với Fred thì anh cho là:

a- Họ muốn cái gì đó từ anh hoặc

b- Chắc họ bị làm sao đó mới thích anh đi chơi cùng với họ.

- Nếu cứ tiếp tục phê bình bản thân thì tất cả bạn của Fred sẽ cho là Fred có vấn đề và không ai chơi với anh ta nữa.

- Fred có thể lo là không ai thích anh nữa nếu họ biết anh rõ- vì thế anh đã vô tình làm hỏng quan hệ trước khi người khác có cơ hội từ chối anh.

Những nhà phân tích tâm lý Bernard Berkowitz và Mildred Newman đã viết: " Những người không yêu thích bản thân có thể tôn thờ người khác bởi vì tôn thờ là làm cho ai đó vĩ đại hơn còn bản thân chúng ta thì nhỏ nhoi đi. Họ có thể ngưỡng vọng người khác vì nó lấp đi yêu cầu về cảm giác không hoàn thiện bên trong của họ. Nhưng họ không thể yêu thương người khác vì tình yêu thương là một sự khẳng định khả năng tồn tại và chịu đựng của mỗi chúng ta. Nếu bạn không có thì không thể dâng tặng cho ai được".

v **Chọn chịu đựng.**

Nếu hình ảnh về bản thân quá tồi, chúng ta có thể tự làm cho cuộc đời mình đau khổ để tự trừng phạt chính chúng ta. Chịu đựng cũng giống như những hành vi khác thường có cái giá của nó.

- Nếu bạn đang chịu đựng thì bạn cảm thấy an toàn với cảm giác này. Bạn hiểu cảm giác này và việc thay đổi làm cho bạn sợ. Nó cũng giống như căn bệnh mà có lúc có người thú nhận: " Tôi mà lành thì tôi sẽ không biện hộ nữa. Bệnh cũng có cái tiện của nó."

- Chúng ta cũng có thể đưa ra lý do rằng thất bại cũng có thể làm cho chúng ta được yêu thương hơn. " Có lẽ nếu mình chịu đựng hơn một chút thì ba mẹ hay chồng mình sẽ cảm thấy tội nghiệp và yêu thương mình hơn". Thật không may, những quan hệ lành mạnh không xây dựng trên lòng thương hại.

- Có thể chúng ta cứ chịu đựng và đợi Chúa trời để tâm thương xót. Hy vọng một ngày nào đó Ngài sẽ hết kiên nhẫn và nói: “ Đủ rồi! Ta không thể nhìn con khổ sở nữa”. Rồi Ngài xử lý hết mọi việc cho chúng ta.

Nếu chúng ta muốn cải thiện hình ảnh về bản thân thì ta không thể chấp nhận chịu đựng nữa.

v **Làm cách nào để tôi thích chính tôi?**

Bạn nói:” Ừm, tôi đồng ý rằng cần thiết phải yêu thương hay ít nhất là thích bản thân mình, nhưng làm sao tôi làm được? Làm sao tôi làm được nếu tôi bị cha mẹ bạc đãi hay thầy giáo chê bai, và vì tôi ghét cặp mắt to và mấy cái răng vàng khè của tôi?”

Bạn nên chấp nhận bản thân và thậm chí yêu thương bản thân mình với tất cả những ưu khuyết của nó. Có thể công việc này cần thời gian nhưng phần thưởng sẽ rất lớn. Hạnh phúc của bạn tùy thuộc vào việc bạn cảm thấy thế nào về bản thân mình.

Hãy tự hỏi mình: “ Tôi muốn nâng bản thân mình lên hay muốn ruồng rẫy nó?” Trước hết, cần tìm hiểu cách bạn xây dựng hình ảnh của mình.

BẠN NGHĨ MÌNH LÀ AI?

Những tín hiệu phản hồi đầu tiên bạn nhận được là từ gia đình, và đa số là tiêu cực. “Đừng có gây thêm phiền toái… mày lúc nào cũng làm vỡ cái này, cái kia hoặc không bao giờ làm điều tao bảo… Mày làm tao phát điên… đừng có ngu ngốc như thế…” một số phụ huynh tìm cách cân bằng giữa lời khen và chê đối với con trẻ, nhưng nhiều người lại chỉ có một chiều… chê. Làm sao bạn có thể làm một đứa trẻ 3 tuổi cảm thấy được yêu thương hay có ý nghĩa đặc biệt với bạn khi nó cứ quệt màu lên tường nhà? Hay khi nó vừa làm rơi ví bạn xuống sông?

Khi còn là một đứa con nhỏ đang trưởng thành trong gia đình, bạn không thể không cảm thấy dường như mình không biết gì mà tất cả những người khác thì cái gì cũng biết. Họ phải biết cột dây giày như thế nào, đi vệ sinh ra sao. Chỉ có bạn là cứ bị chỉ bảo hoài. Những anh chị của bạn cũng không giúp gì hơn: họ bảo là bạn ngu ngốc, rằng họ đã 6 tuổi còn bạn chỉ mới 3 tuổi, bạn phải tin lời họ. Họ nhiều kinh nghiệm biết nhiều về cuộc đời. Họ đã 6 tuổi!

Khi bắt đầu đi học thì bạn còn gặp nhiều rắc rối hơn. Ai cũng muốn dạy bạn cái này cái nọ. Thầy cô giáo không ngó ngàng gì đến bạn khi bạn làm được việc tốt, nhưng lại nhảy sổ vào khi bạn mắc lỗi. Dần dần, bạn có cảm giác mình không bình thường, không ổn. Sau 8 đến 10 năm học, bạn đến thời kỳ vị thành niên với những vấn đề hóc búa hơn. Cái gì cũng xảy ra hoặc quá nhanh hoặc quá chậm, cái gì quá khổ hay sai kích thước cần thiết, cái thì không phát triển. Cuộc sống đối với tuổi này sao mà rắc rối quá.

Bạn xem tivi thường ngày và thường thấy nhiều người đẹp và tài hoa làm những việc vĩ đại. Phụ nữ thì nước da đẹp, mắt to và răng trắng. Đàn ông thì cao to và bắp tay căng phồng. Khi bạn so sánh bản thân với người khác, bạn lại cảm thấy thất bại về hình ảnh bên ngoài của mình.

Rồi bạn đọc những quảng cáo đòi hỏi những điều bạn không thể có được. "Những người thành công dùng nước hoa Paris, mặc hàng thời trang của Christian Dior, lái xa Jaguars…" Thông điệp ở những quảng cáo đó là: "Nếu bạn không có những thứ này, bạn không phải là NGƯỜI THỨC THỜI". Trong khi đó, gia đình bạn cứ tiếp tục phê bình bạn vì theo lời họ đó là cách họ yêu thương bạn". Vào những buổi sáng chủ nhật, bạn đến nhà thờ để nghe nói rằng bạn là kẻ có tội.

Bạn có thấy tất cả những điều này có ý nghĩa gì không? Lúc họ - cha mẹ, chú bác, cô dì, cậu dượng, anh chị,v.v… - thôi không thèm động đến bạn nữa thì bạn không còn biết đánh giá mình như thế nào nữa. Bạn không được xem là "lý tưởng". Và có một điều khó tránh nữa: nhiều người xung quanh bạn cũng không có lòng tự trọng cao, họ kéo bạn xuống, bạn cảm thấy tồi tệ và đến lượt bạn lại kéo họ xuống. Họ buồn khổ hơn và lại kéo bạn xuống dốc theo. Vậy là tất cả đều thấy mình bạc nhược, yếu kém hơn. (Một nghiên cứu cho thấy là vào tuổi 14, 98% trẻ con không có hình ảnh tích cực về bản thân. Chúng ghét thân thể mình và cảm thấy bất an, không thoải mái).

Vậy là *chúng ta đã biết tại sao hình ảnh về bản thân chúng ta không tốt.*

Bây giờ khi bạn đã biết những ý nghĩ điên rồ của mình là từ đâu đến, bạn có thể quẳng chúng đi.

ĐỪNG TRÁCH MÓC NGƯỜI KHÁC.

Cha mẹ bạn làm theo cách tốt nhất mà họ biết. Họ yêu bạn theo cách tốt nhất mà họ biết. Chỉ cần hiểu rằng tất cả những gì bạn nghe được về hình ảnh của bạn đã bị bóp méo qua lăng kính chủ quan của một số người. Bạn nhẫn được những nhận định đó từ những người thiếu tự tin. Công việc của bạn là bắt đầu đánh giá cao cái con người thật của bạn.

Nếu bạn nói: “Tôi cảm thấy không đủ giỏi hay có lỗi vì những lý do sau:

a).Tôi đã làm những diều ngu ngốc.

b). Tôi đã làm mọi người thất vọng

c). Tôi thường thất bại

d). Tôi ăn nhiều quá

e). Đôi lúc tôi suy nghĩ bậy bạ”…

Xin chúc mừng bạn đã rất thành khẩn! Nếu bạn hoàn thiện thì bạn là một vị thánh mất rồi. Chính vì

còn là con người nên bạn có quyền phạm lỗi, và cảm thấy bất an như tất cả mọi người.

v **Một số người có suy nghĩ tốt về bản thân chứ?**

Vâng, nhưng họ đạt điều đó nhờ họ cố gắng để đạt được, mỗi ngày một ít. Ngay cả những người

chúng ta ngưỡng mộ nhất cũng có lúc cảm thấy không hài lòng về mình. Ngôi sao bóng đá thì xem tài năng của mình là tự nhiên và ước ao có được đầu óc như anh trai cậu ta. Chính cậu anh thông thái thì tuy hãnh diện về uy tín của mình trong trường y khoa lại luôn mong muốn phụ nữ cho rằng anh ta cũng lanh lẹ như cậu em chơi bóng đá của mình. Cả hai đều ước mình giàu như bà chị họ charlie, còn Charlie thì ước…

Đó là cái rắc rối của thế giới chúng ta đang sống. *Cỏ ở vườn nhà bên lúc nào cũng xanh hơn.*

v **Thế còn những người nói khoác và cho rằng họ vĩ đại nhất?**

Hiển nhiên bạn có thể gặp những người luôn cho rằng mình là trung tâm vũ trụ - nhưng phụ nữ thật sự tin rằng họ được như Marilyn Monroe, Jackie Onassis, những người đàn ông cho là mình "vĩ đại nhất, giàu nhất, hấp dẫn nhất và thông minh nhất"…

Tính kiêu căng làm cho người khác khó chịu. Những người luôn bộc lộ sự tự tin giả tạo "Tôi thật tuyệt vời!" là người luôn nhìn vào gương khi đang dự tiệc, họ thật ra đang cố thuyết phục chính họ. Họ cảm thấy dễ đổ vỡ đến nỗi không thể thú nhận bất kỳ yếu kém nào trước mọi người. Họ lo lắng là nếu họ ngừng quảng cáo thành tích của bản thân thì thế giới sẽ nhìn thấy cái "thật" của họ.

Chúng ta chỉ quan tâm đến việc làm sao để yêu thương bản thân mà không trở thành những kẻkhoác lác. Hơn nữa, đó chính là sự tự tin không cần lên tiếng, sự tự hào đi đôi với sự bình thản bên trong và óc hài hước thú vị.

Tự trọng là một vấn đề tế nhị. Quá nhiều hay quá ít cũng làm cho bạn bị cô lập một mình.

v **Làm thế nào nữa để tôi cảm thấy dễ chịu về bản thân?**

HÃY GHI CHÚ NHỮNG ĐIỀU TỐT ĐẸP MÀ BẠN ĐÃ LÀM ĐƯỢC. Có hàng trăm điều bạn làm được trong một ngày có ích cho cuộc sống xung quanh bạn. Mỗi lần bạn mỉm cười, lắng nghe, pha thức uống cho ai đó hay đón con từ trường về, gởi bưu thiếp đi, cho bạn bè mượn một quyển sách… là bạn đã tỏ ra dễ thương. Dù ai đó có chặn bạn lại giữa đường và hỏi: "Anh đã làm gì trong ngày hôm nay để giúp cho hành tinh này?", bạn có thể không kiếm ra lời để nói. Nhưng những điều tốt đẹp nho nhỏ rất dễ quên ấy quả thực là luồng gió mát góp phần làm dịu không khí của hành tinh này.

v **Niềm hy vọng có cho mỗi chúng ta…**

Nếu bạn nghiêm túc muốn trở nên mạnh mẽ hơn, dũng cảm hơn hay hiểu biết hơn, kiên quyết hơn thì hãy bắt đầu ngay từ bây giờ. Và khi bạn lớn lên và thay đổi, hình ảnh của bạn sẽ thay đổi.

ĐÚC KẾT: *Thế giới giống như một tấm gương. Hầu hết những vấn đề chúng ta gặp phải với người khác phản ánh những vấn đề của chính chúng ta. Chúng ta không cần phải đi ra ngoài và cố công thay đổi tất cả mọi người. KHI CHÚNG TA NHẸ NHÀNG THAY ĐỔI VÀI Ý TƯỞNG CỦA CHÚNG TA, CÁC QUAN HỆ CỦA CHÚNG TA SẼ TỰ ĐỘNG CẢI THIỆN.*

ĐỢI AI ĐÓ

v **“Tôi phải đợi ai đó đến và làm cho tôi hạnh phúc”.**

Mary chán nản và cô đơn. Cô cảm thấy cuộc sống của mình chẳng ra gì. Cô tự nhủ: “Nếu tôi có thể tìm được ai đó ai đó giống tôi thì tôi sẽ hạnh phúc”. SAI!

Khi đời bạn không ra gì, thì những người hạnh phúc và ổn định có xu hướng tránh né bạn. Họ tìm những người về cơ bản vui vẻ và cân bằng giống như họ để giao du. Khi Mary đau khổ và chán nản, cô gặp toàn những người buồn rầu và khổ sở. Vậy là nỗi buồn phiền cua cô nhân lên gấp bội.

Tương tự như vậy khi bạn chờ ai đó yêu thương mình. Chúng ta phải dấn thân trước. Và nếu bạn cứ nói: “Yêu thương tôi đi rồi tôi sẽ không làm khổ bản thân tôi nữa”, cái này sẽ làm cho mối quan hệ căng thẳng.

Những người khác có thể giúp bạn bằng cách làm cho bạn hạnh phúc hơn, nhưng bạn cần phải kiểm soát đời mình trước. Khi đợi người khác “đến” và giải quyết mọi chuyện, đa phần thì chúng ta sẽ bị thất vọng.

- Nếu họ không đến thì chúng ta sẽ bị thất vọng hơn.

- Nếu họ cứ đến nhưng không cư xử như chúng ta muốn thì chúng ta thật sự thất vọng! Rồi chúng ta đổ lỗi cho họ và nói: “Đáng lẽ anh phải làm cho tôi hạnh phúc”.

Những người thích quan hệ ổn định và phong phú là những người caan bằng. Họ không tim ai khác “để lấp chỗ trống”.

Họ hiểu rằng họ có giá trị riêng của họ. Trong các bài hát và bộ phim, người ta thường nói: “Tôi không là AI CẢ, cho đến khi tôi gặp anh”, nhưng trong đời thật, đó là tình huống chẳng hay ho gì. Trước hết bạn phải là AI ĐÓ trước. Chẳng có gì hay khi phải làm “một nửa của ai đó” – bạn là một chỉnh thể thống nhất và độc đáo kia mà!

v **Vậy tôi nên làm gì?**

Hãy học từ Mary. Cô đơn chán nản và cảm thấy bị bỏ rơi. Cô ta không hiểu tại sao người ta lại không tính đến cô trong kế hoạch của họ. Cô quá coi trọng vấn đề phải đợi ai đó khác đến cho cô hành động, thay đổi hẹn hò, hay nhập hội với bọn họ. Mọi người không ai thích dỗ dành người khác. Họ muốn chơi với những người nhiệt tình.

Bạn phải nói với họ là bạn sẵn sàng tham gia. Bước đầu tiên để kết bạn làphair mong muốn ra ngoài và gặp gỡ mọi người. Nếu cứ ngồi trước tivi và tủ lạnh thì bạn sẽ chẳng gặp được bao nhiêu người lý thú.

Mary có thể trở thành người khởi xướng, nhảy bổ đến điện thoại, gọi cho tất cả mọi người… "Xin chào, Karen! Có thể bạn không nhớ tôi nhưng tôi sống ở thành phố bên. Bạn có thích đi ăn mỳ ống Ý với tôi không? "Chào Ted, tôi nghĩ mình nên tập đi xe đạp vào cuối tuần và học chung với nhau, bạn nghĩ sao?" Thế giới đầy những người đã chinh phục được tính nhút nhát (hay sợ sệt), và mở ra những chân trời mới. Nếu bạn định thay đổi và kiếm thêm bạn thì hãy sẵn sàng để mời và được người khác mời. Hãy tiếp tục nỗ lực và bạn sẽ được tưởng thưởng xứng đáng.

Muốn tránh thất vọng thì hãy phát triển tình bạn mà không mong đợi sẽ nhận được cái gì. Hãy làm cái gì đó cho người khác mà không đòi hỏi họ phải đáp trả lại. Nhiều người báo đáp bằng tình cảm và sự ưu ái nhưng một số thì không. Nếu bạn quan tâm đến người khác vì bạn thích thế, chứ không phải bạn mong được đáp trả lại thì bạn sẽ không thấy bực bội khi họ không đáp trả lại một suy nghĩ hay ơn huệ của bạn. Vũ trụ rất công bằng và chính trực. Nếu bạn cho đi tình cảm và sự quan tâm, những điều tốt đẹp sẽ đến với bạn, dù không từ người bạn mong.

ĐÚC KẾT

- *Mỗi chúng ta phải tự nhận ra giá trị của bản thân. Nếu cứ chờ người khác làm điều này chobạn thì bạn sẽ liên tục thất vọng*

- *Bạn có thể bổ sung cho ai đó, cho một mối quan hệ chỉ khi bạn đã là người hoàn hảo. Nếu không thì bạn chỉ làm xấu đi quan hệ đó.*

- *Nếu bạn cô đơn và chán nản thì việc cố tìm được ai đó thích/ yêu bạn cũng không giúp ích gì. Hãy tìm người bạn có thể cho đi tính bạn mà không mong đáp lại gì cả.*

- *Nếu bạn muốn gặp hay làm quen với bạn mới thì HÃY CHỦ ĐỘNG TIẾN BƯỚC.*

QUÁ NGHIÊM TÚC VỚI BẢN THÂN.

John để râu quai nón trong nhiều năm và quyết định cạo đi. Nhưng anh ngại thay đổi nên lo lắng: “Tất cả bạn bè và đồng nghiệp mình sẽ nói gì? Họ có cười vào mặt mình không?

Sau nhiều tháng do dự, cuối cùng anh lấy hết can đảm cạo râu đi. Lo ngại nhưng anh vẫn đi đến chỗ làm. Thật ngạc nhiên, không ai nói gì về khuôn mặt mới của anh. Thật ra cho đến trưa thì anh không nghe ai nói gì. Cuối cùng, không chịu được, anh hỏi người khác: “Anh nghĩ khuôn mặt mới của tôi thế nào?”

Họ chưng hửng “Khuôn mặt nào?” “Anh không thấy gì khác trên mặt tôi sao?” Họ im lặng để nhìn anh từ đầu đến chân. Cuối cùng họ thốt ra vui vẻ: “Anh cạo râu rồi sao?” Rõ ràng đôi khi chúng ta quá nghiêm túc với bản thân, quá nhạy cảm, và cho rằng người khác luôn nhìn chúng ta nhưng thậm chí không ai có thời gian để nghĩ đến bạn.

Quá nghiêm túc với bản thân đôi khi có nghĩa là bạn cố hết sức để tạo ấn tượng đối với người khác. Nina dành 2 tiếng đồng hồ để làm đẹp mỗi khi ra khỏi nhà. Cô cứ thử hết áo này đến áo khác, hết vòng đeo tay lớn đến nhỏ, hết giày cao đến thấp. Sau khi xong, cô quay sang chồng và hỏi: “Trông em như thế nào?”

“Tuyệt”.

“Anh chắc không?”

“Hết ý”

“Tóc không đơ quá chứ?”

“Không, rất tuyệt”

“Màu son không tối quá chứ?”

"Đẹp lắm"

"Anh có chắc là em nhìn được không?"

" Trông em rất dễ thương".

Ra đến cửa xe Nina chạy vào phòng ngủ lại, cô thay bông tai. Nhưng suốt bữa tiệc hôm đó, cô cứ luôn miệng lầm bầm (có khi lại thì thầm với ông chồng) – "Đáng lẽ em nên đeo đôi bông tai bằng cẩm thạch". Chồng cô nói: "chẳng sao đâu mà". Cô giận…

Đôi khi sự quá quan tâm đến bề ngoài trở thành nỗi ám ảnh. Nina là một ví dụ của những người ít lòng tự trọng. Cô không quan tâm đến việc làm bạn cũng như gây ấn tượng tốt. Thế giới của cô chỉ quay quanh giày dép, áo quần và trang sưc. Khi người khác không gần gũi cô nữa thì cô cho là họ lạnh lùng hay ganh tỵ. Thật ra họ thấy cô chán ngắt và đau khổ.

Vậy là những cái tưởng vô cùng quan trọng với chúng ta lại chẳng có ý nghĩa gì với nhân loại. Brian bị sưng mũi và nhốt mình trong nhà một tuần. Ai quan tâm nào?

ĐÚC KẾT

- *Hãy nhớ đến những người mà bạn muốn dành thời gian ở bên họ.*

- *Họ là những người có thể tự cười mình một chút. Họ có nhiều bạn, nhiều niềm vui và ít bệnh tật. Khi chúng ta quá nhạy cảm, những người khác sẽ cảm thấy bối rối và chúng ta sẽ làm cho chính mình bị cách ly.*

CHƯƠNG 2: KHOẢNG CÁCH MÀ BẠN TẠO RA - KHÔNG LỪA NGƯỜI KHÁC - BIỂU LỘ SỰ GIẬN DỮ

Hạnh phúc là ở những sẻ chia bình dị…..

KHOẢNG CÁCH MÀ BẠN TẠO RA

“TẤT CẢ CHÚNG TA ĐỀU GẮN BÓ VỚI NHAU NHƯNG LẠI CHẾT CÔ ĐỘC”.

Tiến sĩ Albert Schweitzer

Hãy xem lối sống của thời đại này, và cái cách chúng ta bảo vệ mình khỏi các những xâm phạm cá nhân không mong muốn. Nhiều người sống trong những căn hộ cao tầng chỉ gặp được hàng xóm mỗi tháng một lần trong hành lang. Những người khác sống ở ngoại ô, tường rào xung quanh có hệ thống bảo vệ. Ai cũng có điện thoại riêng có chó canh giữ ở cổng. chúng ta giảm thiểu phiền toái một cách có ý thức nhưng cũng giảm thiểu cả những niềm vui nữa.

Mỗi ngày ta bị kẹt xe 3 tiếng, nói chuyện với máy tính, không đi thăm viếng ai nữa mà gửi fax, email…

Siêu thị thay cho quán tạp hóa nhỏ. Ăn cơm tối trước tivi thay cho bữa ăn gia đình – thậm chí chỉ ăn bên tủ lạnh.

Chúng ta đi ra ngoài mang theo bộ mặt lạnh lùng. Đó là vũ khí để giữ khoảng cách cho bạn trong thang máy., trong siêu thị và trên tàu. Nó nói: “Tôi không biết anh, không có gì trong đầu tôi cả, đừng nói chuyện với tôi vì anh có thể là người lập dị”.

Chúng ta xem tivi 4 giờ một ngày, dù ai có mặt bên cạnh ta hay không, ta chỉ quan tâm đến cái được nói trên tivi. Rồi còn video, đài truyền thanh….

Những cái này có tồi tệ không? Không, không cần thiết. Chúng tá sống trong thời hiện đại, rất sôi động, nhưng bạn cần hiểu điều gì đang xảy ra. Có nhiều áp lực kéo bạn ra xa mọi người. Nếu bạn muốn tiếp xúc cá nhân thì phải nỗ lực.

Chia sẻ kinh nghiệm làm cho cuộc sống thêm ngọt ngào. Chia sẻ niềm vui những khoảnh khắc quý giá, những thử thách gian nan với người khác. Kinh nghiệm có được từ việc tiếp xúc với mọi người.

Nếu muốn hiện diện một cách đáng nhớ trên hành tinh này thì bạn phải

chuẩn bị để đánh đổ những rào cản, nỗ lực để gặp gỡ và gần gũi với mọi người.

Có thể bạn từng nghe một người nào đó đã từng làm bố nói: “ Tôi không dành nhiều thời gian cho con cái nhưng thời gian dành được cho chúng là thời gian rất chất lượng”.

Chất lượng thời gian chính là lượng thời gian. Nếu Johnny muốn đọc sách cho bạn nghe, muốn cùng bạn đi dạo hay cùng nằm trên cỏ ngắm mây bay với bạn, bạn không thể nói: “Hay ta đi dạo 2 phút thôi”. Phải dành đủ thời gian cần thiết cho bất kỳ việc gì.

Chúng ta phải suy nghĩ đến việc dành thời gian cho người thân và ưu tiên cho việc này. Công nghệ mới luôn cuốn chúng ta theo hướng khác.

THÔI KHÔNG CHƠI TRÒ CHƠI NỮA

Không ai có thể sống một mình dù có lúc chúng ta giả bộ là có thể. Chẳng có phần thưởng gì cho việc dành cả cuộc đời để chơi trò chơi: “Tôi không sao. Tôi không cần ai hết”.

Thật kỳ lạ nếu vì tự phụ mà Jane nói: “Tôi muốn gọi cho Bob nhưng không muôn anh ta nghĩ là tôi thích anh ta !” Bob nói: “Tôi mê Jane nhưng sẽ không bao giờ nói cho cô ấy biết điều đó!” Ai ở nhà nấy, họ kiêu hãnh nhưng cô đơn.

Không có gì xấu hổ trong chuyện công nhận ai đó hấp dẫn và thú vị. Ngay cả khi nếu họ không thích bạn thì vẫn không có gì đáng ngại. Nếu bạn thích người ta mà họ không thích bạn thì chẳng hại gì nếu bạn nói ra điều đó: “Này, tôi nghĩ anh rất tuyệt. Không cần biết anh nghĩ gì về tôi nhưng tôi thì cho là anh rất tuyệt”.

Niềm vui trong cuộc sống đến từ việc bày tỏ ý nghĩ của chúng ta, chấp nhận thử thách và vào cuộc. Không phải ai cũng sẽ thích bạn nhưng bạn cứ việc thích người bạn thích.

Jim mong cả tuần sẽ được gặp người yêu. Đêm thứ 5 cậu đánh bóng giày, mặc cái áo đẹp nhất và lái xe 15 cây số đến gặp cô và nói: “Xin chào, tôi có dịp đi ngang qua đây…”.

Jim à, hãy nói thật với cô ấy, nói là: “Ttooi đã đợi cả tuần để được gặp cô. Thời gian trôi qua chậm quá, tôi không đợi được tôi hồi hộp quá. Tôi hát tình ca trên suốt đoạn đường”. Hãy nói với cô ấy là cậu gần như muốn ghé vào chỗ cô mấy chục lần rồi sợ nhưng sợ cô ấy cho rằng cậu “ngớ ngẩn”.

Thành thực kiểu này không mất bao nhiêu dũng khí và có vẻ con người hơn. Chúng ta nhìn thấy được bên trong của mình. Nó tạo dựng những mối quan hệ mới và làm sống dậy những quan hệ cũ.

Hãy cứ là chính mình và thật cởi mở.

Một bài hát có lời: “Những người biết cần người khác là những người may mắn nhất thế giới”. Chắc nó cũng muốn nói: “Những người cần người khác mà giả vờ không cần là những người khổ sở nhất thế giới”.

v **“Nhưng tôi không muốn bị tổn thương……”**

Nghe hay ho quá phải không? “Tôi không muốn bị tổn thương. Tôi không muốn quá gần gũi ai đó vì họ sẽ bỏ tôi đi, hoặc khi họ chết đi rồi tôi sẽ choáng váng”. Dĩ nhiên là bạn sẽ choáng váng, nhưng như thế tốt hơn nhiều vì bạn biết: “Tôi đã làm hết sức mình”> Thà yêu thương và mất mát còn hơn không được yêu thương.

v **Thu hút người khác**

Một gã than thở với bạn: “Lúc nào tôi cũng gặp tai họa và người ta cứ liên tục làm tôi thật vọng! Tại

sao vậy?”

Bạn anh ta nghĩ một lúc rồi nói: “Ừm, tôi cho là chỉ tại anh là loại người hay gặp những phiền toái như thế!”.

Ai trong chúng ta đều có biết những người lúc nào cũng gặp chuyện xui xẻo. Nhưng có người lúc nào cũng được bạn bè ủng hộ- được mọi người tôn trọng.

Tại sao có người được đối xử tốt, có người lại không? Có hai khả năng chính:

a) Tất cả đều do may mắn hoặc

b) Chính chúng ta là nguyên nhân những điều xảy ra cho mình – và nếu chúng ta vẫn cư xử theo cách cũ thì sẽ bị đối xử tương tự.

Tôi để ý là những người thành công (và những người thất bại), đều liên quan tới cái gì khác chứ không phải chỉ may rủi. Hãy nghiên cứu khả năng "b".

v **Làm cách nào mà tôi lại là nguyên nhân của những cái xảy ra cho tôi?**

Những nhà tâm lý cho rằng lúc chúng ta 5 tuổi, phần lớn tính cách chúng ta đã được hình thành. Ngay lúc đó chúng ta đã phát triển một số niềm tin về bản thân chúng ta và thế giới xung quanh, chẳng hạn "Mình dễ thương", "Mình hư hỏng", "Mình gây ra rắc rối","Mnhanh nhẹn", "Người khác thích mình khi mình thông minh", "Bạn không thể tin tôi","Người ta sẽ ăn chặn của bạn".

Một số niềm tin này được chúng ta giữ lại một cách có ý thức, và những cái khác thấm sâu vào thế giới tiềm thức của chúng ta. Khi đã hình thành những niềm tin này, chúng chi phối chúng ta, và CHÚNG TA DÀNH CẢ ĐỜI MÌNH ĐỂ CHỨNG MINH ĐIỀU CHÚNG TA TIN LÀ ĐÚNG. Đôi khi ta cố làm cho đời mình thành bỏ đi nhưng ít nhất chúng ta đã chứng minh được là mình đúng!

Hãy xem một số ví dụ dưới đây để thấy được làm sao mà chúng ta có thể sống cuộc đời mình chỉ để phù hợp với niềm tin của chúng ta.

v **Mary**

Mary không hài lòng với bản thân mình. Cô luôn cho rằng người khác thấy rõ hình ảnh không tốt của bản thân cô và vì vậy luôn đối xử với cô chẳng ra gì. Fred xuất hiện và rất yêu thương cô. Cô cảm thấy không thoải mái. Cô nghĩ: "Anh ta khá thân thiện nhưng thật là là sao anh ta lại đối xử tốt với mình thế". Cô lý luận: "Nếu anh ta thích mình, mình đoán là anh chàng có cái gì không ổn. Mình nên tránh xa anh ta ra?" Fred thấy được là Mary không thích mình và ra đi. Mary than thở: "Đâu hết rồi những người dễ thương trong đời tôi?"

Rồi anh chàng Ted vũ phu xuất hiện. hắn là một tên hung tơn. Ted phù hợp với niềm tin của Mary cho rằng: “đàn ông được quyền hành hạ phụ nữ”. Anh ta đánh đập cô vì thế cô cho là anh ta bình thường. Cô bằng lòng với Ted, tên vũ phu. Cô sống thật bất hạnh và lúc đó cô có thể nói với tất cả bạn bè của mình: “Đàn ông thật khốn nạn, tôi có thể chứng minh được. Hãy nhìn Ted thì biết!”

v **Louise**

Louise trưởng thành trong một môi trường đầy sự quan tâm và yêu thương. Gia đình và bạn bè cô đều dễ thương. Cô rất hài lòng về bản thân mình. Thật ra, cô cũng gặp người hiếu chiến và thô lỗ, với họ cô cảm thấy rất khó chịu và tìm người khác để kết bạn. Khi gặp một anh chàng cư xử đốn mạt, cô tự nhủ: “Gã này có vấn đề. Mình biết có nhiều người đối xử tốt với mình tốt hơn gã này, mình sẽ làm bạn với những người đó”. Louise luôn cố công chứng minh niềm tin của cô, rằng “mình luôn có thể tìm được người dễ thương để chơi”. Louise “để” anh chàng đốn mạt đó cho Mary.

v **Martin**

Martin trưởng thành một cách khá độc lập. Cha mẹ anh ta không hỗ trợ nhiều cho anh ta lắm và anh phải tự mình học cách để tự làm mọi việc. Ai cũng nghĩ: “Martin thật độc lập – anh ta không cần ai giúp mình”. Martin nhìn quanh và nghĩ: “Chẳng ai giúp mình – mình muốn làm việc gì cũng phải tự làm nấy”.

Martin khởi sự một cơ sở kinh doanh. Anh ta thuê những người chẳng làm được gì cho anh ta vì anh ta tin rằng “người bất tài là chuyện thường”. Khi ngẫu nhiên mướn được người nhiệt tình và giúp ích nhiều, anh ta luôn xung đột với họ. Anh ta cảm thấy họ gây áp lực cho anh ta và họ thì cảm thấy anh ta cứ “giành hết việc của họ”. Nhân viên giỏi thì bỏ đi còn những người vô tích sự thì ở lại. Martin lại tiếp tục làm hết mọi việc cho người khác.

Rồi Millie kém cỏi xuất hiện. Cô ta yêu anh chàng Martin giỏi giang chăm làm. Họ thật hợp với nhau – cô ngưỡng mộ anh còn anh làm mọi việc cho cô, lại còn ghét cô vì điều đó. Hãy hỏi Martin về con người, anh ta sẽ nói ngay: “Người ta thật vô dụng. Tôi luôn biết là quanh tôi lúc nào cũng toàn người vô dụng”.

v **John**

Hãy nhìn vào John, anh ta liên tục gặp phiền toái.

John là người hàng xóm của tôi và cách đây vài năm, chúng tôi cùng đi uống rượu. Chúng tôi ngồi ở quán rượu được 20 phút, rồi tôi chợt nhận thấy có một cuộc ẩu đả ở góc quán. Một gã đang bị bóp họng, đó chính là John.

Tôi đến và lịch sự yêu cầu anh chàng đang bóp cổ John thả anh ta ra. Cuối cùng anh kia cũng đồng ý và tôi và John bỏ sang quán khác. Chúng tôi đến quán thứ 2 và tôi vào phòng vệ sinh. Khi quay trở lại, tôi thấy một đám đông bao quanh, và đấm túi bụi vào một anh chàng nào đó. Lại là John.

Khi tôi lôi anh ta ra khỏi xe, anh ta còn đòi kể cho tôi nghe về một quán rượu rất tuyệt mà anh ta cho là chúng tôi nên đi. Anh ta giải thích cho tôi về vụ đánh lộn. Anh ta nói: “Người ta cứ chực đánh tôi, vì thế tôi phải đánh họ trước”.

John cứ cho là ai cũng muốn đánh nhau. Vì tin như thế nên anh ta để ý đến những người nóng nảy. Anh làm việc ở chỗ ai cũng muốn đánh anh, và anh vào những quán nơi anh dễ bị đánh – lại đúng cho niềm tin của anh. Đau lắm nhưng John muốn chứng minh hệ thống niềm tin của đời mình.

Bạn nói: “Sao Martin không chứng minh những gì cô tin là không đúng để rồi cô sẽ sống hạnh phúc sau đó?” “Sao John không thay đổi suy nghĩ của mình để không bị ai đập bể mũi anh ta nữa?” “Martin nên học cách tin rằng mọi người sẽ giúp đỡ mình”. Có thể họ sẽ thay đổi nhưng niềm tin là tài sản quý giá. Hàng thế kỷ qua con người phải chịu đựng và chết vì điều mình tin. Thậm chí nhiều người trong chúng ta vẫn đang làm thế.

Ai trong chúng ta cũng đều nói: “TÔI BIẾT TÔI ĐÚNG”, nhưng chúng ta có thể không nhìn thấy điều gì đang xảy ra. Nhiều người thích được công nhận là mình đúng hơn là mình hạnh phúc.

Mỗi chúng ta cần tự hỏi: “Tôi tin gì trong cuộc đời, trong quan hệ, con người và điều này có quyết định những gì tôi gặt hái được không?”

v **Vậy còn những tình huống bạn không thể kiểm soát được thì sao?**

Chúng ta có thể kiểm soát được đời mình nhiều hơn ta tưởng. Trí óc ta giống như một thỏi nam châm, và tùy thuộc vào suy nghĩ của chúng ta mà chúng ta ta hút về phía mình những người nào đó trong cuộc đời ta.

Hãy suy nghĩ về điều này. Bạn có bao giờ dành cả buổi sáng nghĩ đến một người bạn và thình lình gặp anh ta trên đường phố ngay chiều hôm đó? Hay bạn không muốn gặp ai đó – một người bạn gái cũ hay mẹ bạn thì lại gặp họ trong một hoàn cảnh không ngờ được và khó xử nhất? Bạn có bao giờ gặp một người thầy giáo, ông chủ hay một người vợ tương lai và sau này bạn nghĩ là "Thật không ngờ mình lại gặp anh ấy (cô ấy), nhưng thật tuyệt. Chắc là đã có sự sắp đặt nào đó?" Hoặc sau khi vượt qua được một thời kỳ suy sụp, bạn bỗng gặp được nhiều người bạn tuyệt vời, hết sức nhiệt tình, và bạn tự nhủ: "Mình đang sẵn sàng gặp những người này thì họ xuất hiện ngay?"

Bằng suy nghĩ chúng ta "kéo" người khác về phía mình. Nếu bạn tin rằng ai đó cũng gây phiền toái cho bạn thì bạn sẽ gặp những người đó trên đường phố, trong công viên, trên điện thoại hay máy bay. Nếu bạn tin là người khác thân thiện, tốt bụng thì bạn sẽ thấy họ xuất hiện.

Trong trường hợp của Mary, cô ta chỉ thích sống với những người như Ted trên đời, cô ta có một cái ra-đa bên trong luôn tìm đúng loại người này. Nếu có một anh Ted trong một bữa tiệc thì cô sẽ phát hiện ngay. Tương tự Louise sẽ tìm thấy loại người cô muốn tránh, Martin thì sẽ gặp loại người như anh ta ghét và John sẽ biết đi đâu thì được ăn đấm.

v **Ý nghĩa của tất cả những chuyện này là gì?**

Cuộc sống là một kinh nghiệm học hỏi, và một trong các bài học là quan hệ. Vũ trụ sẽ cho ta một bài ta cần học, nếu chúng ta không chịu nhớ thì chúng ta phải học đi học lại. Đôi khi chúng ta học lại chính bài học đó với chính những người nào đó, hoặc người thì mới nhưng vấn đề thì cũ rích.

Ví dụ, Martin phải học cách dựa vào người khác. Nếu anh ta học được thì bằng cách tôn trọng và quản lý tốt người khác, cuối cùng anh ta sẽ không phải làm việc đến chết nữa. Nếu anh ta không thay đổi thái độ và niềm tin của mình, anh ta sẽ tạo ra tình huống mà anh ta phải làm hết mọi việc cả đời. (Và chứng minh được là anh ta đã suy nghĩ đúng).

Tương tự, Mary và John có thể chọn bị nhốt mãi trong khuôn mẫu của mình, hoặc chọn để thay đổi thái độ và kinh nghiệm sống.

***ĐÚC KẾT** : Khi một hệ thống niềm tin giam hãm bạn thì bạn sẽ liên tục tạo ra những cơ hội cho chính mình học hỏi về nó. Một khi bạn phá vỡ nó thì bạn không phải học mãi một bài học và cuộc sống của bạn sẽ thay đổi.*

THÔI KHÔNG LỪA NGƯỜI KHÁC

Những người dễ kết bạn không mất thời gian trách móc người khác.

Nếu tôi rủ bạn đi ăn tối và cứ luôn mồm trách cứ gia đình tôi, ông chủ tôi, hàng xóm và bạn bè về cuộc sống chán nản của tôi, bạn có nín thở khi được tôi mời lần tới không?

Nếu bạn quyết định đi với tôi, bạn sẽ mong được vui vẻ và thoải mái hơn – nghĩa là cảm thấy dễ chịu.

Không đổ lỗi cũng có nghĩa là biết chịu trách nhiệm về hành động của chúng ta. Chúng ta nói: "Tôi bị suy sụp", "Tôi không làm gì cả trong chuyện đó". Sự thật không phải là chúng ta KHÔNG THỂ LÀM mà là ĐÃ KHÔNG LÀM.

Nếu chúng ta thực với bản thân thì chúng ta luôn có quyền chọn nơi để đi, chọn bạn để giao du và chọn nên nói, nên làm điều gì. Chúng ta được lựa chọn mọi cái trong cuộc sống: công ty, công việc, bạn đời, suy nghĩ….

Chừng nào chúng ta xác nhận rằng mình có quyền chọn lựa và chúng ta phải chịu trách nhiệm thì chúng ta càng sớm sống một cuộc đời đầy ý nghĩa.

Tôi biết một giáo sư đại học cho là mình rất thông minh. Ông ta làm việc 70 giờ một tuần nhưng lại chẳng thích công việc của mình chút nào. Ông ta nói với tôi: "Tôi không thích làm công việc này nhưng lại bị dính vào cái xó nay – tôi biết phải làm gì?"

Ông ta có thể làm gì? LÀM CÁI GÌ ĐÓ ĐỐI VỚI CHUYỆN NÀY HAY BẤT KỲ ĐIỀU GÌ KHÁC! Ông ta chỉ có một cuộc đời. Ông ta đã 50 tuổi và là một học giả hàng đầu, nhưng lại không biết làm cách nào để được làm điều ông thích làm. Như thế đâu phải là thông minh lắm phải không? Ông ta giả vờ là mình không có sự chọn lựa và vì thế không chịu sự thay đổi thái độ và công việc của mình.

v **Chính bạn quyết định cảm xúc của bạn**

Một trong những cách đối xử hiệu quả với người khác là đừng để họ làm bạn xuống tinh thần. Đau khổ có thể lây lan. Đôi khi người khác cứ cho là bạn

phải chán nản.

Nhà tôi vừa bị mất trộm. Kẻ trộm lấy mất một đầu video, hai trăm đô la và một cái xách cũ. Sau khi nhận ra là mình bị mất trộm và hơi bực, tôi quyết định là không có gã trộm nào có thể làm hỏng ngày hôm đó của tôi. Việc xảy ra cũng hơi khó chịu nhưng nó giúp cho nhận thức của tôi. Suy nghĩ kỹ lại, tôi thậm chí còn được giải thoát khi mất cái xách.

Hãy đoán xem chuyện quan trọng hơn là chuyện gì? Những người khác muốn tôi chán nản. Jim bạn tôi biết được và cứ cho tôi phải rất buồn phiền. Jim thấy thương hại cho tôi và tôi không thể bắt người ta tin rằng tôi đang cố buộc họ phải im lặng.

Tôi nói: "Jim à, anh nghe chúng tôi vừa bị mất trộm, và anh cũng biết là tôi muốn quên đi chuyện này càng sớm càng tốt. Vì thế xin cảm ơn anh đã quan tâm và hãy để cho tôi kể cho anh nghe một chuyện thú vị hơn…" (Trước đó Jim còn "giúp" tôi bằng cách báo cho nhiều người biết và họ xịu mặt xuống vây quanh lấy tôi… "Chúng tôi nghe là anh bị mất trộm. Chắc anh buồn lắm…".)

Thường thì họ có ý tốt nhưng lại làm cho bạn cảm thấy buồn khổ hơn. Có khi nào bạn đang làm việc hoặc chơi thể thao hay đang dạy cho ai đó thì một người khác đến và nói: "Chà, chắc là anh mệt lắm!" Bạn không bao giờ nghĩ mình mệt cho đến khi người khác nhắc bạn nhớ.

Tương tự chúng ta cần tránh những lời khuyên để không bị thất vọng. Anh trai của bạn quên ngày sinh nhật của bạn. Một người khác bảo bạn: "Chắc là bạn buồn lắm!" Bạn phải quyết định cảm xúc của mình chứ. Có thể là năm nào anh ấy cũng quên và như thế chẳng có gì là quan trọng.

v Hãy nói cho người khác điều bạn cần

Một cách để không đổ lỗi cho người khác là nói cho họ biết bạn muốn gì.

Brad mời Wendy đi nhảy. Mới bắt đầu đi thì Wendy đổi ý, cô quay sang Brad và nói: "Em không muốn đi nhảy, em muốn đi xem phim".

Brad: "Nhưng em rủ đi nhảy mà!"

Wendy: "Đó là bởi vì em nghĩ anh có thể thích đi nhảy. Em thì thích xem

phim”.

Brad: “Nhưng anh chưa bao giờ nghe em nói đến phim”.

Wendy: “Vậy thì có hề gì?”

Brad: “Tại sao em không nói trước với anh là em thích đi xem phim?”

Wendy: “Đáng lẽ anh phải hỏi em.”

Chúng ta có quyền nói chuyện rõ ràng – “Tôi muốn thế này”, - và đừng đổ lỗi cho người khác nếu chúng ta không vui.

Trong những quan hệ lành mạnh, hai bên sẽ bày tỏ mong muốn và yêu cầu của họ “Tôi thích cái này”, “Xin giúp em việc này”, “Anh muốn em lắng nghe kỹ chuyện này”.

Tương tự, chúng ta cũng thích nhất những người không đổ lỗi cho người khác. Vì thế đừng bao giờ đổ lỗi cho người khác – vì bạn bè chúng ta không thích điều này.

v **“Thế giới còn nợ tôi”**

Một nguyên nhân của việc trách cứ người khác là suy nghĩ “thế giới còn nợ tôi”. Nó thể hiện trong những câu nói như: “Tại sao người ta không thích tôi”, “Tại sao người ta không phát hiện được tài năng của tôi”, và “Sao cuộc sống lại khó khăn thế này- ai đó làm cái gì đi chứ!”

Tốt nhất nên bỏ cái suy nghĩ rằng thế giới còn nợ nần chúng ta. Đời là một siêu thị lớn, mà bạn là một trong hàng tỉ món hàng trong đó. Thử thách của bạn là làm cho người khác thấy giá trị của bạn. Đó là khả năng hòa đồng, giúp đỡ cho người khác… Nếu bạn có được những giá trị này, bạn bè và những ông chủ sẽ tìm đến bạn. Nếu bạn là của nợ thì sẽ mãi mãi cô độc.

Được sống trên hành tinh này là một đaca an. Nếu bạn muốn tận hưởng những điều dễ thương của cuộc đời thì bạ phải biết cách để thể hiện những giá trị của bạn với người khác.

v **Đổ lỗi cho người khác thường là cái cớ để bạn không hành động và không hành động thì chẳng giúp gì được cho ai.**

Không quan trọng là bạn có thể đổ lỗi hay trách cứ bao nhiêu người: con bạn, chồng bạn, học vấn của bạn, ba mẹ bạn, hàng xóm của bạn hay chính phủ, thời tiết… - nếu bạn cứ khổ sở thì chẳng ai rảnh mãi mà an ủi bạn cả. NHỮNG LÝ DO RỐT CUỘC THƯỜNG KHÔNG PHẢI LÀ SỰ AN ỦI. ĐIỀU CỐT YẾU LÀ BẠN CÓ ĐẾN ĐƯỢC NƠI BẠN MUỐN ĐẾN KHÔNG.

ĐÚC KẾT: *Những người hạnh phúc và thành công sẽ đặt được điều họ muốn dù cho có khó khăn gì. Không phải mọi chuyện đều dễ dàng đối với họ. "Những người hay đổ lỗi" thường tập trung nhiều hơn vào khó khăn, còn "Những người hạnh phúc và thành công"thì chú tâm nhiều hơn đến giải pháp. Hãy tự hỏi chính mình: a) "Tôi muốn gì?" và b) "Mình nên hàng động như thế nào để đạt được điều đó?"*

Những người cứ luôn miệng bảo bạn, "Chắc là anh buồn lắm", "Thời nay thật khó khăn" , "Cuộc sống thật vô nghĩa ", "Làm việc là đọa đày "… Hãy tự nói với mình rằng " Đó là thực tế của họ và tôi tôn trọng nó. Tôi có thể tiếp chuyện với họ về điều đó – nhưng tôi không muốn vậy. Tôi có quyền lựa chọn cảm xúc của mình".

THƯỞNG PHẠT CHO LÒNG TRUNG THỰC

Mary có vấn đề. Cô nói với bạn: "Harry muốn mời tôi đi chơi. Anh ta rất dễ thương nhưng chúng tôi có ít điểm giống nhau. Tôi không muốn đi. Tôi nên nói gì với anh ta?" Mary và bạn của cô khổ sở tìm xem cô nên nói gì.

Điều đó thật sự không có gì phức tạp. Mary nên nói là: "Hary, anh thật dễ thương nhưng chúng ta ít điểm giống nhau. Tôi không muốn đi." Không đơn giản sao? Tại sao lại phải làm cho cuộc đời phức tạp thêm nhỉ?

Một cách khác: "Harry, tôi không biết nên nói gì với anh về việc này. Anh biết đó, tôi nghĩ là anh rất dễ thương nhưng tôi chưa muốn hẹn hò…"

Trung thực thì mọi việc sẽ đơn giản làm sao! Không phải là nhiều người sẽ yêu thương bạn hơn nếu bạn không nói dối nhưng tỏ ra trung thực một cách khéo léo luôn là giải pháp dễ nhất.

Giả sử ông chủ của bạn yêu cầu bạn gởi vài lá thư quan trọng. Thay vì gởi

đi thì bạn vô tình quẳng nó mất tiêu cùng với mớ giấy lộn. Bạn có thể giải thích lòng vòng và đưa ra đủ các cớ khác nhau, nhưng mọi việc sẽ phức tạp hơn. Dễ nhất bạn nên nói: “Thưa ông, tôi quả là một tên ngốc. Thật không hay tý nào khi nói với ông điều này nhưng tôi đã làm mất lá thư đó!”

Khi bạn trung thực với mọi người thì:

- Họ đánh giá bạn cao hơn.
- Họ tin tưởng bạn
- Họ biết bạn đang đứng ở đâu
- Bạn có thể có nhiều hơn cái bạn muốn

Gần đây có một vài anh chàng đến gặp tôi. Anh ta lòng vòng trong vài tiếng, hỏi tôi những câu đại loại như: “Ông đang làm gì vậy?” “Ông có bận rộn không?” “Công việc kinh doanh thế nào?” Tôi đoán là anh ta chỉ đến thăm xã giao. Mấy ngày sau, tôi được biết là anh ta bị mất việc và muốn làm việc ở chỗ tôi.

Nếu anh ta nói với tôi: “Tôi bị mất việc và muốn xin chỗ làm”, có thể tôi đã giúp anh ta. Có lạ không? Anh ta không nói cho tôi biết là anh ta muốn xin làm việc trong khi anh ta không có tiền trả tiền nhà.

Nếu bạn muốn nói điều gì thì hãy nói ra. “Tôi muốn mượn 100 đô la”, “Tôi muốn anh thôi không làm phiền tôi nữa”. Nếu bạn muốn hẹn hò với ai thì nói với người đó. Chẳng hạn “Em là người tuyệt vời nhất trong bữa tiệc này. Anh muốn mời em đi chơi. Em nghĩ sao?” Trẻ con thường có cái chúng cần bởi vì chúng hỏi xin ngay. Đây là điều dễ thương ở trẻ con. Khi bạn trung thực như trẻ con thì mọi người cũng nghĩ bạn dễ thương.

Tương tự, nếu bạn không biết cái gì thì hãy nói là bạn không biết. Thật là cáu tiết khi ông thầy, người đồng nghiệp hay bố mẹ, những chuyên gia cứ luôn giả vờ là cái gì mình cũng biết. Người ta rất tôn trọng những người biết nói “Tôi không biết”.

ĐÚC KẾT: *Hãy khôn khéo và hãy nói ra sự thật. Trung thực với ai đó là tôn trọng họ và tự trọng bản thân – và như thế cũng chẳng khó lắm đâu!*

BIỂU LỘ SỰ GIẬN DỮ

Bạn giận dữ là điều tự nhiên. Thật không may là hầu hết chúng ta đều được cha mẹ, thầy giáo dạy cho là phải xử lý cơn giận và khi ai đó la lên hay giận dữ là họ thường trở nên bối rối và lúng túng.

Đa số chúng ta đều cho rằng: "Không nên giận dữ, không nên biểu lộ nỗi bất bình của bạn". Khi trưởng thành, chúng ta học được cách không giận dữ với người khác nữa. Thay vì thế, chúng ta còn trừng phạt mình vì điều này.

VÍ DỤ - Bạn và tôi đi chơi với nhau. Bạn nói chuyện liên hồi và tôi thì không thể chen vào câu chuyện được.Tôi bực bội và giận dữ rằng tại sao bạn không ngậm miệng lấy một phút.

Tôi nói với bạn là: "Tôi giận anh vì…" Có lẽ nói như vậy thật không hay, vì thế tôi dành cả buổi tối chê bai bạn, áo quần bạn, công việc của bạn, bạn bè của bạn, và tôi tìm mọi cách làm cho buổi tối của chúng ta hỏng bét.

VÍ DỤ - Bạn có vẻ chẳng quan tâm gì đến việc tôi làm. Bất cứ lúc nào tôi nói về sở thích hay kế hoạch của tôi thì bạn đổi đề tài khác. Tôi biết là người dễ thương thì không nổi cáu vì thế tôi rất chán, có thể trong một tuần, thậm chí một, hai năm…

Cùng với cảm giác chán nản của tôi là bệnh đau đầu, đau bao tử, v.v.. Vì thế tôi bệnh nhưng ít nhất tôi không nổi giận.

VÍ DỤ - tôi rất buồn vì nhiều chuyện và nhiều người trong cuộc đời tôi. Nhưng tôi không muốn giận dữ với họ vì họ sẽ không thích tôi. Vì thế tôi phải nuốt nỗi giận vào trong. Tôi không thể bộc lộ ra ngoài nên tôi phải tự phạt mình.

Tôi đã đơn giản hóa những ví dụ trên nhưng đó là đại diện cho những mẫu quen thuộc nhất. Có thể là khó bộc lộ cơn giận và nó sẽ làm cho người khác bực bội tạm thời, nhưng khi chúng ta biểu hiện nó ra, sẽ có cơ hội để giải quyết vấn đề hơn. Đè nén và bất bình chỉ gây thêm vấn đề khác.

v **Làm sao tôi bộc lộ cơn giận của tôi**

Nên hiểu là không ai thích cơn giận dữ nhưng bạn đang giận vì lợi ích của tất cả những người khác. Tương tự:

- Hãy chịu trách nhiệm về cảm xúc của mình. Hãy nói: "Tôi cảm thấy rất giận về…" hơn là nói "Mày ngu quá!"

- Nếu cần thì đợi một vài phút (hay vài giờ) cho nguôi giận rồi nói cho minh bạch

- Hãy phản ứng tích cực với người bạn giận, chẳng hạn: "Em cảm ơn anh đã đến đón em và em biết là anh rất khó chịu khi phải đến trễ hai tiếng đồng hồ. Em rất giận. Em không phê bình anh. Em chỉ muốn anh biết cảm xúc của em:"

Trước khi xử lý đề tài giận dữ, suy nghĩ phải nên đè nén hay bộc lộ, có hai khía cạnh mà cái thứ nhất tôi đã đề cập ở trên. Tôi muốn bàn sâu hơn khía cạnh này trước khi sang khía cạnh thứ 2.

Thứ nhất là chọn lựa để giận dữ một cách tỉnh táo bằng cách này, bạn có được một biện pháp kiểm soát có ý nghĩa. Nói cách khác bạn giận dữ rất giận dữ nhưng: *Bạn hoàn toàn kiểm soát xúc cảm của mình.*

Đó là một cách thông minh để thoát khỏi môi trường nóng giận để bước sang một giai đoạn bình tĩnh. Có thể chỉ cần đi dạo một vòng. Nhưng dù có đi đâu cũng nên phát biểu cho được quan điểm của mình. Bạn không định đứng ngoài cuộc. Bạn chỉ nhượng bộ để kiểm soát tình hình

Lúc này cũng là lúc quan trọng, bạn phải nhận ra rằng bạn không phải là súng đạn, chỉ nghỉ ngơi lấy sức và đâm đầu vào trận chiến. Thật ra, bạn chỉ đang có giải quyết mâu thuẫn chứ không phải đi tìm chiến thắng.

Bộc lộ nỗi giận dữ là hợp lý, miễn là bạn luôn tỉnh táo.

Một điểm khác tôi muốn bàn về việc bộc lộ cơn giận là không được đi lạc khỏi nguồn gốc gây ra cơn giận, nghĩa là bạn không quàng nguyên nhân vào và phải tỏ ra nghiêm túc với xúc cảm của mình.

Một lần nũa, bạn muốn giải quyết sự việc chứ không phải lập thành tích. Không được nhắc lại chuyện cũ đã dứt điểm hay xếp xó cách đó lâu rồi.

Cũng nên tránh lôi người khác vào cuộc dù họ có vẻ liên quan. Cách này là phương tiện tệ hại để ghi điểm. Nó sẽ làm cho vấn đề xấu hơn, làm cho bạn khó tìm được giải pháp và quan hệ sẽ dễ rạn nứt hơn.

ĐÚC KẾT: *Khi bạn giận dữ, người khác không thích nhưng rồi họ sẽ vượt qua nhanh chóng và hai bên sẽ hiểu nhau hơn. Nếu bạn không hề giận tức là bạn trừng phạt chính mình – vấn đề không được giải quyết và tác hại sẽ lớn hơn.*

CHƯƠNG 3: HÃY NGƯNG GIẢI THÍCH VỀ CUỘC ĐỜI BẠN - KHI BẠN MUỐN NÓI KHÔNG

Người khác nghĩ gì về bạn đó không phải là nỗi lo của bạn.

KỲ VỌNG CỦA CHÚNG TA

BẠN CHỊU TRÁCH NHIỆM VỀ VIỆC NGƯỜI KHÁC ĐỐI XỬ VỚI BẠN THẾ NÀO?

Nếu bạn không thích những gì mình co được thì hãy thay đổi việc bạn đang làm, bạn có quyền chọn lựa cách người khác đối xử với bạn. Thường thì chúng ta đổ lỗi cho người khác. Nếu không hợp tác được với ai hay quan hệ nào của bạn đổ vỡ thì chính bạn cũng phải chịu trách nhiệm. Nếu ai đó đối xử tệ với bạn, bạn cũng có lỗi một nửa.

Hãy xem trường hợp của Helen.Cô bị chồng đối xử không ra gì. Cô than thở: “Tôi là người hầu cho chồng tôi, Brutus. Tôi chỉ nghe theo lệnh của anh ta. Anh ta không bao giờ giúp tôi trong công việc nhà, chúng tôi chỉ đến những nơi mà anh ta muốn. Brutus không bao giờ cho riêng tôi đồng nào. Hắn xem tôi như rác rưởi, chẳng thèm biết đến những việc tôi làm…” Helen là đối tượng quyết theo đến cùng việc mình đã làm. “Tôi đã làm gì để phải chịu thế này?”

Vì thế nếu bạn hỏi Helen: “Tại sao cô không phản ứng lại Brutus?” Helen sẽ nói: “Tôi đã thử một lần nhưng anh ta nổi xung lên và đập phá nhà cửa, vì

thế tôi nhận ra là không đáng phải làm thế, tôi cứ làm theo những gì anh ta muốn cho rồi…”

Helen có thể không nhận ra rằng chính cô ta đã làm cho Brutus quen như thế. Tôi có thể cá với bạn, Brutus không ăn hiếp những người khác nhưng ai cho phép thì anh ta sẽ làm như thế. Cho đến nay, Helen đã chọn cái dễ làm nhất – không chịu trách nhiệm, tỏ ra yếu đuối, tắm trong sự thông cảm của bạn bè cô và đổ hết mọi cái cho Brutus, gã phàm phu. Nếu Helen thay đổi cách cư xử với chồng thì có thể thay đổi anh ta.

Helen nên làm gì? Trước hết, cô phải tôn trọng bản thân mình trước. NHỮNG NGƯỜI KHÁC CHỈ TÔN TRỌNG CHÚNG TA KHI CHÚNG TA TÔN TRỌNG BẢN THÂN MÌNH.. Khi Brutus cảm thấy Helen đòi hỏi được đối xử tốt thì anh ta sẽ bắt đầu thay đổi thái độ của mình. Những người bị ngược đãi luôn có thái độ: “Tôi cá là anh sẽ xử tệ với tôi – tôi sẽ cho anh làm thế nhưng sẽ đổ lỗi cho anh”.

Helen có nhiều lựa chọn. Cô có thể nói: “Brutus, nếu anh đập phá nhà cửa nữa thì tôi sẽ ra khỏi nhà này trong một tháng”. Anh ta biết rằng kể từ bây giờ trở đi, cô muốn được đối xử như một con người. Cô có thể quyết định không sống với gã đó nữa và ra đi vì quyền lợi của cô.

Trong bất kỳ quan hệ nào hay điệu nhảy nào cũng phải có hai người. Hai bên đều phải chịu trách nhiệm và cả hai bên đều được thưởng phạt tùy theo thái độ của họ. Helen đã chối bỏ trách nhiệm, tránh thực hiện những quyết định khó khăn và đổ lỗi mọi việc cho Brutus. Brutus mặt khác lại có một người vợ - người hầu, sẵn sàng làm mọi cái anh yêu cầu và có chuyện gì thì lỗi cũng tại vợ anh ta.

Cả hai người đều tham gia phát triển và làm tan vỡ mối quan hệ. Dù sao, thật dễ tỏ ra khách quan trong vấn đề của người khác hơn là của mình! Tôi biết một cặp sắp ly hôn. Cô vợ lúc nào cũng ở nhà, đọc tiểu thuyết và ngủ. Cô ta không nấu nướng và chẳng dọn dẹp nhà cửa. Cô tin rằng nên mua thức ăn sẵn để trên bàn khi anh chồng về tới nhà. Nhưng nhiều lần anh về nhà chưa thấy có đồ ăn, anh chồng hét lên và phá tan hoang căn nhà. Anh ta nghĩ rằng mình sống cùng với một kẻ lười biếng, vô tích sự và rằng cô ta 100% sai. Cô ta thì nghĩ anh ta bị tâm thần và tất cả là lỗi tại anh.

Tôi đoán rằng bài học cho chúng ta tại đây là nếu chúng ta nghĩ bạn đời của mình có lỗi thì KHÔNG HẲN NHƯ VẬY.

Trong các gia đình bạn sẽ thường thấy đứa con làm chủ. Nó ra lệnh cho bố mẹ: “Bố, lấy vớ cho con…”, “Mẹ, cho con ăn bánh..”, “Bố mẹ, đưa con đi

chơi công viên…”

Cha mẹ khổ sở “Sao mình lại phải thế này nhỉ? Nguyên do là vì họ đã nuông chiều con họ từ nhỏ. Họ dạy cho con họ cư xử với họ như thế - sai họ như đầy tớ.

Bạn phải dạy con mình. Nếu một đứa bé 8 tuổi có thể học vi tính thì cũng có thể học rửa chén. Nếu nó đủ thông minh để chơi trượt patin thì cũng phải biết ủi đồ. Hãy dạy cho con biết bạn không phải lúc nào cũng phục vụ cho nó và con cái phải góp sức cùng bố mẹ.

Bạn có bao giờ nghe một bà mẹ nói: “Trong nhà tôi chẳng ai biết nói CÁM ƠN cả!” Vì sao có chuyện đó? Vì bà mẹ không nói cho chúng biết phải cư xử như thế nào mới phải phép. “Sáu đứa con của tôi lớn lên và lập gia đình. Nhưng chưa bao giờ chúng mở miệng cám ơn cái gì!”

Vậy nếu những năm trước đó bà dạy cho con “Phải biết nói cám ơn để biểu hiện sự tôn trọng và biết ơn. Khi mẹ nấu cho các con ăn, mẹ muốn được nghe một lời cảm ơn. Nếu thứ Năm mà các con quên cám ơn thì thứ Sáu hãy tự nấu lấy mà ăn. Nếu con không cám ơn mẹ vì mẹ đã chở con đi chơi thì lần sau con nên đi bộ” thì có lẽ bây giờ không phải hết lời than thở…

v **Đối xử với những người lạm dụng lòng hiếu khách**

Bạn có gặp những người cứ đến nhà bạn mà không muốn hay không cần biết khi nào nên ra đi không? Có thể họ ở lại từ 7 giờ tối đến 4 giờ sáng hay từ Giáng sinh cho đến tận ngày đón năm mới.

Chúng ta cần học cách cư xử với những người này mà không phải căng thẳng gì cả - hãy thoải mái khi nói: “Như thế này thật không tiện…”

Tương tự, những người khác có thể có thói quen làm mất thời gian của bạn. Nếu bạn muốn dành thời gian cho họ thì không sao. Nhưng để tránh tình huống phải cố gắng vui vẻ và chuyện trò với ai đó để rồi ghét cay ghét đắng khi họ đi thì đừng nên hy sinh chỉ vì lịch sự.

Một số người sẽ vui vẻ làm cho bạn chán đến chết bằng những câu chuyện triền miên không dứt mà bạn đã nghe cả chục lần. Trừ phi bạn chuyển đổi đề tài hay ít nhất yêu cầu họ rút ngắn lại câu chuyện, nếu không họ sẽ không thương tiếc gì bạn. Rõ ràng, nên tế nhị và thân thiện, nhưng nếu ông bạn hàng xóm cứ cà kê dê ngỗng thì đừng nghe ông ta nữa.

Hãy tôn trọng thời gian của riêng bạn, và mặc dù vẫn lịch sự bạn nói: "Anh bạn hàng xóm à, tôi rất vui khi anh dành thời gian kể chuyện này cho tôi nghe. Có thể anh ngạc nhiên là anh đã kể cho tôi nghe chuyện này" hoặc "Tôi không có thời gian ngay bây giờ, anh có thể nói những điểm chính thôi được không?"

Tương tự với những người hay than phiền và trách móc, bạn không cần phải nghe người ta nói mãi. Hãy phản ứng. Bạn có thể nói: "Tôi không nghĩ cách này tốt cho cả hai chúng ta tí nào. Hãy làm cái gì đó có tính cách xây dựng hơn để giải quyết vấn đề".

Một số người thích được làm cho bạn cảm thấy có lỗi. "Anh làm tôi thất vọng…" "Sau tất cả những gì tôi đã làm cho anh…" Đừng có nghe họ. Cảm giác có lỗi sẽ làm hại bạn. Hãy hướng sự chú ý của họ vào trọng tâm vấn đề và hỏi thẳng họ "Anh đang cố làm cho tôi cảm thấy có lỗi, phải không?" Thường thì họ sẽ hiểu ra và bỏ đi.

ĐÚC KẾT: *Nếu người ta không tôn trọng bạn, chiếm dụng thời gian của bạn hay đối xử tệ với bạn. "Tôi đang làm gì để khuyến khích họ đối xử với tôi như thế?" Nếu bạn muốn họ thay đổi thì bạn phải thay đổi.*

PHÁT BIỂU QUAN ĐIỂM CỦA BẠN

NẾU BẠN ĐỂ CHO MÌNH BỊ ĐỐI XỬ TỆ BẠC BỞI NHỮNG NGƯỜI BẠN YÊU THƯƠNG THÌ KẾT CỤC LÀ BẠN SẼ GHÉT HỌ.

Khi nào thì bạn nên vạch rõ giới hạn giữa sự kiên quyết và thói hay gây gổ? Khi nào thì chúng ta đang phản đối, còn khi nào là chống đối?

Rõ ràng phải hiểu rõ ranh giới này, và bạn phải đòi được đối xử công bằng cho bản thân mình và cho những người mình yêu thương. Nếu chúng ta chỉ coi đó là vấn đề của riêng chúng ta thì chúng ta sẽ thành nạn nhân và sẽ gặp nhiều rắc rối hơn.

Con người thường nhân danh "quyền" của họ. John nói: "Tôi có quyền được đối xử công bằng, được phục vụ tốt và được tôn trọng!" Nhưng không phải đây là cái quyền. Đây là vấn đề cư xử của bạn để được đối xử như bạn muốn.

Các quy luật tự nhiên không dính dáng đến những quyền nào đó. Chúng không quy định một người thợ sửa ống nước phải tính bạn bao nhiêu khi thay bồn rửa trong phòng tắm nhà bạn. Nó cũng không biết được ở mức độ nào thì những hành vi thô lỗ của nhân viên ngân hàng có thể ảnh hưởng đến bạn, hay tác động bằng cách này hay cách khác đến quyết định của ông chủ trong việc tăng lương của bạn…

Nhiệm vụ của bạn là quyết định một cách đơn giản điều gì tốt cho bạn và rồi bạn hành động. Nếu

bạn muốn khiển trách một người bồi bàn vì đã làm rơi kính của anh ta vào món súp của bạn thì cũng được. Mà nếu bạn không muốn động đậy gì thì cũng chẳng sao.

Không có quy luật nào được viết trên bầu trời nói rằng bạn không được phàn nàn về những người lái xe taxi bất lịch sự, hay về việc chồng bạn chọn chương trình truyền hình như thế nào.

Khi tỏ ra kiên quyết, những hướng dẫn sau sẽ giúp bạn đạt được kết quả:

a) KHÁCH QUAN: Khi bạn phàn nàn về một tình huống nào đó, đừng thổi phồng nó lên hay bắt đầu trách cứ. Ví dụ khi ai đó hút thuốc gần bạn trong máy bay thì bạn nên nhận xét: “Khói thuốc của ông thổi vào mặt tôi khi tôi đang ăn, Xin ông vui lòng đừng hút được không ạ?” Cách này sẽ hiệu quả hơn là bảo: “Ông dẹp quách điếu thuốc của ông đi cho!”

Chúng ta thường hay dùng “KHÔNG BAO GIỜ” hoặc “LÚC NÀO CŨNG”. Ví dụ: “lúc nào anh cũng đến muộn”. Hay “Anh chẳng bao giờ nghe em nói”. Kiểu thổi phồng này xúc phạm người khác.

Tương tự, chúng ta cần công bằng và chính xác trong ý kiến của mình- “Khói thuốc của ông làm tôi nghẹt thở” cũng là một sự nói quá.

b) CHỊU TRÁCH NHIỆM VỀ CẢM XÚC CỦA MÌNH. “Anh ăn món mỳ sao nghe ồn quá, tôi không thoải mái được. Tôi thấy ngại vì những người khác trong nhà hàng cứ nhìn anh chằm chằm” thay vì “Anh làm tôi phát bệnh. Ước gì có ai tống khứ anh đi chỗ khác!”.

Phải chọn phản ứng của bạn đúng mực chứ đừng đổ lỗi cho người khác. Dùng những cụm từ như: “Tôi cảm thấy khó chịu”, “tôi thấy…” thay vì “anh làm tôi phát bệnh”, hay “anh thật tởm…”

c) HÃY RÕ RÀNG VỀ ĐIỀU BẠN MUỐN. Ví dụ: “Tôi muốn gặp ngay ông quản lý của nhà hàng này”, hay “Trước khi thanh toán, tôi muốn có chứng từ chi tiết về vật liệu nhân công”. Hãy nói CHO cụ thể với người khác. Kiểu nói mơ hồ như: “Hãy sáng suốt một chút”, “Học lấy vài điều!” “Đừng bòn rút của tao nữa!” không giúp ích gì.

d) NÓI RÕ HẬU QUẢ. Chẳng hạn, khi ông hàng xóm mở nhạc om xòm, bạn có thể nói: “Nếu ông giảm bớt tiếng nhạc thì lần tới khi tôi tổ chức tiệc, tôi cũng sẽ làm thế!”

Hãy nói rõ lợi ích của cả hai phía khi cả hai cùng hành động đúng. Hãy dùng lối nói tích cực chứ đừng nói cái tiêu cực. Bạn cũng nên nói mình sẽ nỗ lực về phía mình nếu họ cố gắng.

Nếu chúng ta muốn được đối xử công bằng thì phải đối xử với mọi người bằng sự tôn trọng. Chúng ta gặt được những gì mình gieo trong cuộc đời. Cho đi cái gì thì nhận lại cái đó. Nếu ông hàng xóm cứ mở hết cỡ dàn máy hi-fi của mình làm cho bạn mất ngủ nhiều đêm thì bạn nên nói cho ông ta biết. Nhưng ông ta có nghe bạn nói hay không thì tùy thuộc vào cách nói của bạn…

Tóm lại khi phát biểu quan điểm của mình thì đừng bắt đầu bằng lời xin lỗi như: “Tôi xin lỗi đã làm phiền bạn nhưng bạn đang giẫm lên chân tôi”. Xin lỗi làm cho người khác nghĩ là bạn hèn nhát.

Không cần phải xin lỗi, chỉ cần nói cho người ta biết điều họ cần biết.

Tương tự, sẽ có cơ may đạt được nhiều kết quả hơn nếu bạn xử lý mỗi lần chỉ một vấn đề. Cái này rất cơ bản nhưng chúng ta thường bỏ quên. Ví dụ, “Đừng ăn nhiều thế, thôi rền rĩ đi và nghiêm chỉnh lại một chút, kiếm việc mà làm hay làm giúp việc nhà với”. Như thế là quá nhiều và không ai chịu nhượng bộ cả. Việc nào cần thì nói trước rồi lần khác sẽ bàn đến cái tiếp theo.

Đôi khi bạn bị phản đối và bị người khác phủi đi bằng những câu quen thuộc như:

“Lâu nay đâu có ai nói vậy!”

“Sao anh nhỏ mọn quá vậy?”

“Tôi không có thì giờ để nghe lúc này!”

Bạn cần phải biết cách phản ứng, chẳng hạn như:

“Tôi nói lúc này vì tôi cho nó là quan trọng”.

“Tôi không cho là mình nhỏ mọn…”

“Nói cho tôi nghe khi nào anh rảnh để nói chuyện?”

ĐÚC KẾT: *Khi bạn phát biểu quan điểm của mình bạn nên khác quan. Chỉ nên ói abnj cảm thấy thế nào, chính xác là về cái gì chứ đừng buộc tội hay nói chung chung. Bạn sẽ đạt được hoặc không đạt được điều gì mình muốn. Nhưng khi bạn thắng tức là bạn đã kiểm soát được tình hình và có được cái bạn muốn. Khi bạn thua thì bạn cũng thấy dễ chịu hơn vì đã bộc lộc được cảm xúc của mình.*

v **Nhưng hãy linh động**

Học được cách nói “không” rồi thì bạn nên nhớ là có lúc bạn phải trả giá cho việc phản đối người khác – vì phải xáo trộn kế hoạch của họ.

Một việc làm gián đoạn lịch biểu dày đặc của chúng ta đôi khi thật sự cho phép chúng ta được nghỉ ngơi một cách cần thiết.. Nhưng hãy chuẩn bị. Phải nghĩ kỹ trước khi nói “không, xin cám ơn”.

HÃY ĐỂ MỌI NGƯỜI TỰ DO SUY NGHĨ

Đừng quá quan tâm đến cái mà người khác nghĩ về bạn.

Tôi thường quan tâm đến hầu hết mọi chuyện. Nếu tôi đi ra đường và gặp người ăn xin, tôi cho họ tiền . Nếu một phụ nữ điện thoại cho tôi, yêu cầu tôi mua ba cái khăn uống trà với giá 30 đô la, tôi sẽ mua ngay. Khi người ta đến văn phòng tôi để bán đậu, tôi nghĩ “Chà, tuyệt quá!” và mua ba bao. Rốt cuộc, tôi tự hỏi : “mình đang làm với lý do gì đây nhỉ?” và tôi nhận ra là chẳng có lý do gì cả! Có thể cho các tổ chức từ thiện là việc làm danh dự nhưng nó

không thể hiện sự rộng lượng. Có thể tôi cho chỉ vì tôi lo là người khác sẽ nghĩ là tôi bủn xỉn nếu tôi không cho.

Tôi rất thường lo lắng về điều người khác nghĩ thay vì để xem ý mình muốn gì. Tôi không bao giờ trả lại thức ăn trong nhà hàng, không yêu cầu hàng xóm vặn tiếng nhạc xuống bớt, hiếm khi trả lại hàng hóa bị hỏng. Tôi cho là mình thân thiện nhưng như thế thật sự là ngu ngốc…

v **Nguồn gốc của nhu cầu được công nhận**

Khi còn là trẻ con, chúng ta khao khát được bố mẹ công nhận. “Nhìn con xem, con có thông minh không?” “Mẹ có thật sự thích món quà của con không ?” “Bố có tự hào về con không ?”

Khi chúng ta tới trường, chúng ta cũng cần được công nhận. Khi thầy giáo tán dương hành vi của ta, ta được điểm tốt. Ngược lại, chúng ta sẽ gặp khó khăn. Có thể chúng ta được phép khác nhau một chút về thành tích học tập, nhưng phần lớn chúng ta lệ thuộc vào sự công nhận của người khác về thành công của mình.

Đến vị thành niên thì chúng ta vẫn tiếp tục theo nguyên tắc xin phép – “Con có được làm điều này không?” “Con có thể làm việc đó không?” Những đòi hỏi mà chúng ta tuân theo có nguồn gốc khác nhau. Nhiều tổ chức và các câu lạc bộ có quy tắc hà khắc áp đặt cho các thành viên của nó. “Thành viên câu lạc bộ bị nghiêm cấm..” Truyền hình thì nhai đi nhai lại những cẩm nang “Bạn nên dùng đúng chất khử mùi , lái đúng loại xe và làm cho hơi thở thơm tho bằng Clear-o- smell, nếu không sẽ chẳng ai thích bạn.”

Đến lúc trưởng thành, ta càng hay bị ràng buộc vào việc đạt được sự công nhận của người khác. Nhưng chúng ta hoặc là a) Có được sự bình an trong tâm hồn, hoặc là b) Lo lắng đến những gì người khác nghĩ về bạn. Chúng ta không thể làm cả hai việc.

Lo lắng đến những gì người khác nghĩ về chúng ta là một thói quen khó bỏ, nhưng kết quả sẽ rất bi thảm nếu chúng ta không từ bỏ nó. Những người nhạy cảm chấp nhận làm công việc mà họ ghét cả đời với lý do: “Mọi người sẽ nói gì nếu ta bỏ chỗ làm an toàn này?” Mấy bà mẹ thì nói với con: “Con trẻ học đại học chỉ để làm vừa lòng bố mẹ…” Tôi ghét ngành học này nhưng nếu tôi bỏ thì cha mẹ tôi sẽ chết mất.”

Thật đáng buồn, bởi vì kinh nghiệm và thành tích lớn nhất của chúng ta thường xuất phát từ việc bước ra khỏi những thói quen tầm thường và làm

những gì số đông không làm.

v **Bạn có lo lắng về những gì người khác nghĩ về bạn không?**

Hãy tự hỏi bạn:

"Lần cuối cùng ta bị người khác đối xử tệ là khi nào?"

"Ta đã có bao giờ chấp nhận lời mời bởi vì ta lo lắng về việc người khác sẽ bàn tán ta nói không"

Nếu bạn còn độc thân "Tôi có bao giờ để ý một người tôi thích mà lại không mời họ đi chơi được

không?"

"Tôi có thích thương lượng với người khác để đạt được cái ta muốn không? Nếu có thì tại sao, nếu không thì tại sao?"

" Ta có bao giờ mua cái gì ta không thích mà mua vì áp lực của người bán không?"

"Nếu ta không quan tâm đến việc người khác nghĩ gì thi ta có làm cái công việc này không?"

Bạn không thể làm hài lòng tất cả mọi người. Nếu bạn sợ ai đó sẽ nghĩ là bạn ngu ngốc thì hãy thư giãn. Có thể họ đã nghĩ như thế rồi.

Bạn bè, gia đình, đồng nghiệp rõ ràng đáng cho bạn yêu thương quan tâm. Nhưng nếu bạn cố làm hài lòng tất cả mọi người tức là bạn không thật lòng với ai cả, ít nhất là với chính bạn.

Lúc 4 tuổi, việc làm hài lòng mọi người rất quan trọng. Nếu người khác thích bạn thì mới cho bạn cái bạn muốn. Nhưng mọi việc sẽ thay đổi. khi bạn 45 tuổi thì bạn cần làm một người hiệu quả. Bạn không nhất thiết phải làm vừa lòng tất cả mọi người. Thật ra, không phải là không cần mà nếu bạn cứ làm thế thì bạn vẫn chỉ là đứa trẻ 4 tuổi.

ĐÚC KẾT: *Khi tôn trọng người khác, hãy thành thực với chính mình. Nếu người khác không đồng ý với lối sống hay quan điểm của bạn thì mặc kệ họ, đó không phải là việc bạn phải lo. Vấn đề là bạn có yên tâm với lối sống và quan điểm của chính mình?*

HÃY NGƯNG GIẢI THÍCH VỀ CUỘC ĐỜI BẠN

Hãy tự hỏi: Bạn có thấy mình thường phải thanh minh cho hành động của mình không? Bạn có luôn giải thích về mình với mọi người không?

Nếu bạn để ý những người tự tin và quả quyết, bạn sẽ thấy họ không phải giải thích nhiều về mình. Họ chỉ làm điều họ cần làm.

Khi còn nhỏ, chúng ta không tránh được việc này. Chúng ta phải giải thích cho bố mẹ, thầy giáo thường là để tránh bị phạt hay rắc rối. Nhưng nếu chúng ta muốn là những người lớn hạnh phúc thì phải suy nghĩ và hành động độc lập hơn – nên THOẢI MÁI VỀ VIỆC KHÔNG PHẢI GIẢI THÍCH VỚI GIA ĐÌNH, BẠN BÈ VÀ HÀNG XÓM VỀ BẤT KỲ VIỆC LÀM NÀO CỦA CHÚNG TA.

Dĩ nhiên, đôi khi cần phải giải thích với ông chủ hay với người bạn đời. Nếu ai đó trả lương cho bạn thì họ có quyền biết bạn đang làm gì và tại sao. Trong việc xây dựng quan hệ với bạn đời thì bạn sẽ muốn chia sẻ những ý kiến và lý do. Ngoài những người này ra bạn sẽ thấy một số người có thói quen hỏi những việc không liên quan gì đến họ.

Khi hàng xóm hỏi: “Tại sao anh bán nhà?” có thể bạn nên nói: “Tôi muốn vậy!” chứ đừng tuôn ra hàng tràng xu hướng của thị trường và tình hình tài chính của bạn.

Bạn không cần phải bí mật đối với người khác. Nhưng chỉ vì người ta hỏi mà bạn phải trả lời cho có ngọn ngành thì quả là bạn luôn muốn làm vừa lòng người khác.

Nếu người bán xe hơi trong vùng mời bạn đến dự triển lãm và bạn từ chối và không cần phải giải thích gì thêm. Anh ta nói: “Hãy đến xem những model mới nhất, anh sẽ sững sờ đấy,”. Bạn nói:

“Không, cám ơn anh”.

“Tại sao không?”

“Tôi có việc khác phải làm. Cám ơn anh đã gọi”.

“Nhưng mấy chiếc xe này độc đáo lắm. Anh không muốn xem à?”

“Tôi cám ơn anh đã nghĩ đến tôi nhưng không là không!”. Hết.

Bạn không nên cố thanh minh và giả thích cho người nào đó nếu dố không phải là việc của họ. Họ có quyền hỏi, nhưng bạn cũng có quyền chọn lựa trả lời cặn kẽ hay không.

Nếu anh rể bạn hỏi: “Sao cậu bỏ việc này vậy?”. Bạn hãy cười và nói: “Tôi cảm thấy thích”.

Hàng xóm hỏi: “Sao anh phải tập thể dục 6 lần một tuần?” Bạn nên nói: “Vì tôi muốn khỏe”.

Ai đó hỏi: “Anh có ủng hộ cho đợt kêu gọi “HÃY CỨU LOÀI SƠN DƯƠNG ĐANG TUYỆT CHỦNG không?” Bạn nói: “Không”. Chẳng cần phải nói: “Hôm nay tôi không có tiền” hay “Tuần trước tôi có cho rồi”. Bạn chỉ nên nói “không”. Không cần giải thích.

Đôi khi người khác yều cầu bạn giải thích về chính bạn. Họ nói: “Nhưng tôi không hiểu!” Lúc đó bạn hãy nói: “Không sao”.

“Nhưng tôi THẬT SỰ không hiểu!”

Và bạn nói: “Anh không cần phải hiểu”.

Vậy là họ tức điên lên yêu cầu bạn giải thích làm sao bạn lại có thể làm cái việc vô nghĩa như thế với họ: “Nhưng tại sao? Làm sao anh lại…”

“Tôi muốn thế”.

Dì Rose mời bạn đến uống trà. Bạn nói: “Cám ơn dì đã nghĩ đến con nhưng chúng con có nhiều việc quá”.

“Chị con cũng đến mà”.

“Vâng, và chị con nói bánh của dì thật là tuyệt”.

“Nhưng con không đến à?”

“Con xin khất lần này dì ạ”.

“Con chỉ đến một lúc thôi không được sao?”

“Dì Rose, con thật sự cảm ơn dì nhưng chúng con xin hẹn lần khác”.

Với gia đình và bạn bè thì bạn nên nhớ là khi đã gọi bạn, họ sẽ nài nỉ. Họ muốn làm cái gì đó cho bạn và với bạn, họ nghĩ đến bạn. Đó không phải là sự làm phiền. Vì thế với gia đình và bạn bè thì bạn nên từ chối nhẹ nhàng hơn.

Chúng ta có thể nói rằng “không” bằng nhiều cách. Người khác sẽ hiểu được ý bạn, dù cho họ có tò mò đến thế nào, bạn cứ nói: “Đừng lo cho mẹ chồng tôi/ xe hơi tôi/ công việc của tôi. Hãy nhìn những bông hoa kia. Chúng mới tuyệt làm sao?”

Những câu hỏi sau đây bạn không cần phải trả lời:

1. “Tại sao anh không bao giờ thăm mẹ vợ anh?”

2. “Tại sao anh thận trọng quá vậy đối với tiền bạc? Tiền là để xài mà”

3. “Sao anh phung phí tiền bạc quá vậy? Hãy nghĩ đến những ngày mưa gió”

4. “Sao anh không hẹn hò với Chuck?”

5. “Sao anh không mua cho mình một chiếc xe mới?”

6. “Sao anh cứ bán xe hoài vậy?”

7. “Sao anh lại mua cái đó?”

8. “Anh có bao giờ tiếc là đã cưới Daisy không?”

9. “Tại sao bạn đi chơi với cô ta?”

10. “Bạn chỉ làm có thế thôi sao?”

Hãy tự do sống cuộc đời của bạn, hãy làm theo khả năng và hiểu biết cảu bạn. Bạn không cần phải giải thích cả cuộc đời của bạn cho ai đó nghe. Bạn không nên thô lỗ nhưng cần phải kiểm soát cuộc sống của mình. Đừng trở thành nạn nhân.

Chúng ta không phải lúc nào cũng có lý do gì đó để làm những việc nào đó như tắm, hát trong phòng tắm, nghỉ ngơi một ngày trên giường. Đừng có luôn kiếm cho lý do thật đúng mới làm việc đó – đó là việc của bạn mà.

***ĐÚC KẾT:** Hãy tự quyết địn việc của mình. Đừng có xíc phạm người khác, nhưng nên trung thực với chính mình. NẾU BẠN GIẢI THÍCH VỀ VIỆC CỦA MÌNH THÌ HÃY LÀM VẬY KHI BẠN MUỐN CHIA SẺ SUY NGHĨ CỦA BẠN VỚI AI ĐÓ NHƯNG ĐỪNG LÀM ĐIỀU ĐÓ CHỈ VÌ BẠN CẦN HỌ ĐỒNG Ý VỚI BẠN. Chỉ cần bạn cho phép mình là đủ, không cần người khác phải công nhận.*

KHI BẠN MUỐN NÓI “KHÔNG”

Nhiều lúc nói “không” không phải là dễ. Bạn có thấy mình thường nhận một lời mời, mua một món hàng, tham gia một hiệp hội hay cho ai đó mượn tiền chỉ vì bạn không thể nói “không” không? Vì sức khỏe và hạnh phúc của bạn, hãy học nói “không” khi có thể VÀ ĐỪNG CẢM THẤY CÓ

LỖI. CHÚNG TA HẠNH PHÚC Ở MỨC ĐỘ MÀ CHÚNG TA TIN LÀ

MÌNH KIỂM SOÁT ĐƯỢC HOÀN CẢNH CỦA MÌNH. VÀ KIỂM SOÁT ĐƯỢC CUỘC SỐNG CỦA MÌNH THƯỜNG CÓ NGHĨA LÀ NÓI "KHÔNG". (Chúng ta nên hiểu là khi người khác nói "không" thì họ cũng có lý do của họ).

v **Cơ chế của cảm xúc có lỗi**

Tại sao nói "không" lại khó như vậy? Đôi khi chúng ta sợ nếu mình bày tỏ quan điểm của mình thì người khác không thích mình. Đôi khi chúng ta tự cho phép mình cảm thấy có lỗi (với sự khuyến khích của người khác), và khi chúng ta cảm thấy như thế thì họ lại cho là chúng ta đã làm tất cả để không có cảm xúc này.

Hãy nhìn vào nhưng ví dụ đơn giản này để biết người khác khuyến khích bạn cảm thấy có lỗi như thế nào.

Người mẹ nói: "Mẹ cảm thấy muốn bệnh cả buổi sáng hôm nay. Con có vui lòng ngừng làm việc để đi siêu thị cho mẹ không?"(Thông điệp: Mẹ bệnh vì thế nếu con không làm điều mẹ muốn thì con thật là người vô tình)

Người bạn trai nói: "Nếu em thật sự yêu anh thì hãy ngủ với anh". (Thông điệp: Nếu em không làm điều anh muốn, em làm tổn thương tình cảm của tôi – vì thế em phải cảm thấy có lỗi).

Ông chủ nói: "Tôi sẽ làm việc đến 10h tối nay, tôi cần cậu ở lại trễ". (Thông điệp: Tôi đã quyết định làm việc hết sức vì thế cậu nên làm tương tự.)

Một người bạn cũ nói: "Anh phải đến uống bia với chúng tôi, chúng ta là bạn cũ mà". (Thông điệp: Nếu bạn không làm điều tôi muốn thì bạn không phải là bạn tốt.)

Một thợ cơ khí nói: "Chúng tôi đã sửa xe ông cả mấy ngày đêm. Chúng tôi đã làm hết sức, ông không thể yêu cầu nhiều hơn". (Thông điệp: Đừng có vô lý và mong chúng tôi làm xong việc này. Hãy trả chúng tôi 2000 đô la và kéo xe đi.)

Trong những tình huống trên, những người khác nhau yêu cầu hay giải thích là bạn "nên" làm gì. Họ quyết định cái gì là đúng về mặt đạo đức.. "nếu anh là người tốt thì anh phải làm điều tôi muốn mà không phàn nàn gì cả!".

v Hãy chọn phán xét của chính mình

Cách duy nhất bạn có thể thoát khỏi cảm giác có lỗi do người khác gây ra là có phán xét của riêng bạn. Đừng lệ thuộc vào nhận xét đúng sai của họ, hãy quyết định theo cách của mình và sẵn sàng nói lên điều đó. Như vậy bạn có thể nói với mẹ mình: "Mẹ, chút nữa con đi mua hàng được không? Việc con đang làm rất quan trọng" . Hoặc nói với bạn trai: "Em rất vui khi biết anh thích em nhưng quan điểm của em là…"

Một số người rất thích nài nỉ… Khi bạn nói "không".

Họ nói: "Tại sao không?"

Bạn nói: "Tôi không muốn".

Họ nói: "Tại sao không?"

Bạn nói: "Tôi còn nhiều việc khác phải làm".

Họ nói: "Thế còn tình bạn của chúng ta?"

Bạn nói: "Cái đó chẳng can hệ gì đến tình bạn của chúng ta".

Họ nói: "Nếu anh không đi tức là anh không quan tâm…"

Và cuối cùng bạn nói: "Được rồi, để tôi làm". (Cảm giác có lỗi lại thắng bạn nữa rồi)

Nhiều người bán hàng biết cách tận dụng cơ chế này. Một người bán hàng đến cửa nhà bạn bắt chuyện với bạn.

Người bán hàng: "Ông cho tôi một phút được không?"

Bạn: "Để làm gì?"

Người bán hàng: "Tôi đang thực hiện một cuộc khảo sát. Tôi mong ông

giúp đỡ.”

Bạn: “Về đề tài gì?”

Người bán hàng: “Giáo dục”

Bạn: “Anh không cố bán cái gì đó chứ?”

Người bán hàng: “Không hoàn toàn như vậy”.

Bạn: “Vậy 20 quyển từ điển từ A đến Z anh đang kẹp dưới nách là gì?”

Người bán hàng: “À, sách ấy mà”.

Bạn: “Sao giống bách khoa toàn thư quá vậy?”

Người bán hàng: “Giống lắm sao, thưa ông?”

Bạn: “Trước khi anh nói tiếp tôi không muốn mua quyển bách khoa toàn thư nào cả”.

Người bán hàng: “Được, tôi có thể hỏi ông một câu hỏi được không?”

Bạn: “Ừm, được”.

Người bán hàng: “Ông có con không?”

Bạn: “Hai đứa”.

Người bán hàng: “Ông có quan tâm đến việc học của chúng không?”

Bạn: “Ừm… có”. (Vậy là bạn đã trả lời hai câu hỏi)

Người bán hàng: “Chắc ông sẽ thích chúng được hưởng những lợi ích ông

chưa từng có?”

Bạn: “Tôi cho là vậy!”

Người bán hàng: “Ông có hy vọng chúng sẽ thành công trong cuộc sống?”

Bạn: “Vâng”.

Người bán hàng: “Vậy ông tha thiết muốn giúp chúng trong việc học?”

Bạn: “Ừm, đúng vậy nhưng…”

Người bán hàng: “Vậy là ông thật sự quan tâm đến những đứa con của mình?”

(Thông điệp: “Nếu ông thật sự quan tâm đến những đứa con của mình thì nên dùng tiền của ông để dành mua vài cuốn bách khoa toàn thư cho con”.)

15 phút sau.

Người bán hàng: “Ông không phải lo, bây giờ ông là người sở hữu đáng tự hào của bộ 26 cuốn bách khoa toàn thư về vũ trụ - và thật may mắn cho ông, tôi có nguyên một bộ đây!”

Bạn mua mớ sách bạn chẳng cần hết hai ngàn đô la và tự hỏi cái quỷ gì đã khiến bạn mua chúng.

Để có được cái bạn muốn, bạn phải kiên quyết hơn với người khác. Nếu họ hỏi bạn 4 lần thì bạn phải sẵn sàng nói “không” 5 lần. Nếu họ hỏi bạn 10 lần thì nói “không” 11 lần.

HÃY NÓI RÕ ĐIỀU BẠN MUỐN VÀ KHÔNG BỊ ĐÁNH LẠC HƯỚNG. Đừng bị dụ dỗ, đừng trả lời câu hỏi, chỉ nói điều bạn muốn.

Đây là cách bạn nên áp dụng cho người bán hàng ở trên:

Bạn: “Anh không bán cái gì chứ?”

Người bán hàng: “Không hoàn toàn như vậy”.

Bạn: “Anh bán những quyển bách khoa toàn thư à?”

Người bán hàng: “Dạ.. đúng vậy”.

Bạn: “Trước khi anh nói tiếp, TÔI KHÔNG MUỐN MUA QUYỂN BÁCH KHOA TOÀN THƯ

NÀO CẢ:.

Người bán hàng: “Tôi có thể hỏi ông một câu được không?”

Bạn: “TÔI KHÔNG MUỐN MUA QUYỂN BÁCH KHOA TOÀN THƯ NÀO CẢ”.

Người bán hàng: “Ông có vẻ quan tâm đến các sự kiện thế giới”.

Bạn: “Có thể là như vậy và TÔI KHÔNG MUỐN MUA QUYỂN BÁCH KHOA TOÀN THƯ NÀO

CẢ”.

Người bán hàng: “Ông có con không?”

Bạn: “Hai. TÔI KHÔNG MUỐN MUA QUYỂN BÁCH KHOA TOÀN THƯ NÀO CẢ”.

Người bán hàng: “Nhưng làm sao ông có thể nói “không” khi ông chưa hề xem sách của tôi? Có thể ông sẽ mua giá hời đấy!”

Bạn: “Có thể ông nói đúng nhưng TÔI KHÔNG MUỐN MUA QUYỂN BÁCH KHOA TOÀN THƯ NÀO CẢ”.

Người bán hàng: “Đây là những quyển bách khoa toàn thư trị giá nhất trên thị trường ngày nay. Chỉ mất 2 phút để…”

Bạn: “Tôi biết anh cho là chúng rất giá trị và chỉ mất 2 phút để xem qua nhưng TÔI KHÔNG MUỐN MUA QUYỂN BÁCH KHOA TOÀN THƯ NÀO CẢ”.

Người bán hàng: “Tuần này tôi gặp chuyện xui xẻo”>

Bạn: “Có thể là vậy nhưng TÔI KHÔNG MUỐN MUA QUYỂN BÁCH KHOA TOÀN THƯ NÀO CẢ”.

Người bán hàng: “Ông cũng không thèm quan tâm là 17 đứa con của tôi chết đói sao?”

Bạn: “Tôi chỉ muốn nói là TÔI KHÔNG MUỐN MUA QUYỂN BÁCH KHOA TOÀN THƯ NÀO CẢ”.

Có thể bạn nghĩ ra cách khác để xử lý người bán hàng tại nhà này, chẳng hạn đóng cửa lại. Tuy nhiên trên đây là giải pháp có giá trị cho nhiều tình huống khi bạn bị hỏi lòng vòng. Có thể thực hành với đối tượng này trước và bạn hoàn thiện dần cho những lúc không thể dùng giải pháp đơn giản là đóng sầm cửa lại.

Khi sử dụng ký thuật trên hãy nhớ những điều sau:

a) Đừng có hồi hộp quá. Giữ cho giọng nói bình tĩnh, mềm mỏng nhưng dứt khoát.

b) Mục đích của bạn không phải là xúc phạm người khác. Nếu không muốn gây phiền toái thì chỗ nào có thể, bạn nên đồng ý với họ, chẳng hạn “Tôi đồng ý là giá rất tốt… Có thể tôi có vẻ không quan tâm… nhưng TÔI KHÔNG MUỐN MUA QUYỂN BÁCH KHOA TOÀN THƯ NÀO CẢ”.

c) DÙNG HOÀI MỘT CÂU NÓI. Tác dụng của câu nói sẽ mạnh hơn nếu bạn lặp đi lặp lại mỗi khi bạn trả lời họ.

d) KIÊN QUYẾT. Khi bạn muốn dùng chiến lược này tức là bạn có thể xem đó như một trò chơi và phải chơi cho thắng.

v Đáp lại ước muốn làm cho bạn cảm thấy có lỗi với những câu hỏi

Khi kỹ thuật trên không thích hợp thì có thể dùng một trong hai câu hỏi sau để cho người kia biết là không dể dụ bạn:

Một người quen nói: "Nếu anh là bạn tốt thì hãy cho tôi mượn 1000 đô la".

CÂU HỎI. "Tại sao một người bạn cần cho anh mượn 1000 đô la?"

"Vì tôi cần nó".

CÂU HỎI. Tôi chắc là anh cần. Nhưng ý anh muốn nói tôi sẽ không phải là bạn anh nếu tôi không cho anh mượn tiền chứ gì?"

"Ừm, … không".

"Tôi chỉ muốn nói rõ chuyện này, tôi luôn là bạn anh, nhưng tôi không có 1000 đô la ngay bây giờ".

Kỹ thuật KỶ LỤC BỊ PHÁ VỠ và ĐẶT CÂU HỎI rất có ích trước hết vì nó làm cho bạn cảm thấy tự tin dù trong những tình huống trên, ban đầu bạn thường cảm thấy căng thẳng và khó kiểm soát. Để nói: "Không" cho thành công thì bạn phải có quan điểm khác hẳn và không cảm thấy có lỗi vì đã làm như thế.

Có thể là thỉnh thoảng người khác sẽ tìm cách ảnh hưởng hành vi của bạn bằng cách làm cho bạn cảm thấy có lỗi, và họ thì không cảm thấy như vậy – họ chỉ đơn giản yêu cầu bạn và thử thách của bạn là làm sao thoải mái để nói cho người khác điều bạn muốn.

Không dễ tỏ ra kiên quyết mà không có vẻ ích kỷ, và người khác sẽ cho rằng bạn ích kỷ, trong khi bạn thì cho rằng mình kiên quyết.

ĐÚC KẾT: *Hãy chọ phán xét của mình chừng nào bạn thấy như thế là*

công bằng và đừng để cho người khác làm bạn cảm thấy có lỗi cả tuần hay cả năm sau đó dựa trên nhận định của họ về cái đúng cái sai. Bạn phải học cách nói "không". Một khi làm được điều này mà không cảm thấy có lỗi, bạn sẽ kiểm soát được đời mình nhiều hơn và sống hạnh phúc hơn với người khác cũng như với chính mình.

CHƯƠNG 4 : GIÁ TRỊ CỦA LỜI KHEN - LÀM NHỮNG GÌ BẠN NÓI - MỌI NGƯỜI ĐỀU MUỐN ĐƯỢC TÔN TRỌNG - NÓI CHO NGƯỜI KHÁC BIẾT BẠN CẢM THẤY NHƯ THẾ NÀO - AI CŨNG CẦN KHÔNG GIAN RIÊNG

Hãy nhớ là con người thích người khác tôn trọng kỳ vọng vào sức mạnh của họ. Họ cũng cần không gian riêng.

GIÁ TRỊ CỦA LỜI KHEN

Tất cả chúng ta đều cần lời khen và sự công nhận. Nghiên cứu tại nơi làm việc cho thấy nhu cầu về tiền bạc ở hàng thứ yếu trong nhu cầu của người làm việc. Những nhu cầu như "được công ty công nhận", "khen ngợi khi làm được việc", "được đóng góp cho công ty" là những nhu cầu trên cả tiền bạc.

Ngay cả người giàu có và nổi tiếng cũng muốn được người khác cho là mình đẹp và giỏi. Hãy theo dõi những cuộc phỏng vấn của các ngôi sao điện ảnh, thể thao, nhưng ông trùm kinh doanh thì bạn sẽ thấy họ cũng háo hức muốn được khen chẳng khác gì người bình thường.

Hãy tự hỏi mình: "Tôi có được người ta thường xuyên cho là đẹp, thông minh, duyên dáng, tài năng như tôi thường thích không?" Câu trả lời luôn là "không". Tất cả mọi người trên hành tinh này đều như thế. Không bao giờ chúng ta thấy đủ.

Bạn tôi, Peter đem xe đến một tiệm sửa xe. Khi de xe và gara, anh ta cứ nài nỉ đòi gặp ông chủ tiệm. Người chủ tiệm đến, tưởng mình đã làm cái gì sai, nhưng Peter nói: "Tôi muốn gặp để nói riêng với ông là tôi chưa bao giờ thấy

một tiệm sửa xe đẹp như thế này. Thật sạch sẽ và có tổ chức. Tôi thích đến đây và ông thật sự nên tự hào”.

Ông chủ tiệm hết sức vui sướng. Ông ta để hết tâm huyết và công sức vào cái tiệm này mà chưa bao giờ được nghe ai khen nó đẹp.

Có thể đôi lúc người được khen bối rối và lúng túng, nhưng trong lòng họ thấy sung sướng. Tôi rất tiếc là ít phụ nữ được lời khen quá. Thường khi tôi bảo họ: “Cô có khuôn mặt thật đẹp”, hay “Có ai khen cặp mắt của cô bao giờ chưa?”, họ nhìn tôi không tin. Ai cũng nghĩ: “Phụ nữ nào chả biết mình đẹp” nên cuối cùng chẳng ai khen họ cả.

v **Tại sai lời khen luôn có tác dụng**

Ngoài mặt thì những người khác có thể rất tự tin, hạnh phúc nhưng bên trong thì không phải lúc nào họ cũng cảm thấy như vậy. Họ có thể cảm thấy lo lắng, bất an, căng thẳng, v.v… Họ không bao giờ thấy thỏa mãn và đôi khi cũng ao ước “giá như mình có mắt màu xanh”, “ước gì mình cao hơn”, “phải chi mình không mắc nhiều sai lầm đến vậy”.

Vì thế, nếu bạn nói với họ dù có vẻ rất hiển nhiên rằng “anh rất thành công, anh nên tự hào về thành tích của mình” thì nó giống như một làn gió trong lành đưa họ lên tận mây xanh.

v **Khen gián tiếp**

Một cách khen khác là nói với ai đó điều bạn nghe người khác nói về họ. Ai cũng thích khi nghe rằng bạn bè hay gia đình họ nói tốt về họ.

Khen gián tiếp cũng giúp ích cho bạn khi bạn cần ai đó làm gì hay bán gì cho bạn lần đầu tiên, chẳng hạn bác sĩ, thợ sửa xe, người làm vườn, v.v… Bạn có thể hỏi một người bạn để biết được ai làm việc tốt hay có uy tín trong việc gì đó.

Giả sử bạn được ai đó giới thiệu thì cách hay nhất để khởi đầu quan hệ và đảm bảo bạn được cung cấp dịch vụ hay hàng hóa tốt là nói với họ rằng bạn đã nghe ai đó nói tốt về họ…

“Bob nói với tôi rằng anh là thợ sửa xe giỏi nhất…”

"Ông chủ nói rằng anh sành mấy cái máy này hơn bất kỳ ai khác".

Thứ nhất, họ muốn được khen. Thứ hai, họ phải giữ uy tín có được.

ĐÚC KẾT: *Con người ai cũng thích được công nhận, Nếu bạn học được cách nhìn ra điểm tốt của ai đó và khen ngợi họ thì họ sẽ cảm thấy vui sướng và bạn cũng vui theo.*

TEDDY

Thầy hiệu phó trường tiểu học của tôi tên là Edward Gare. Thầy cao chỉ 1,5m. Người thầy phục phịch và khuôn mặt tròn và đỏ. Mọi người gọi thầy là thầy Teddy. Thầy dạy lớp 7 và trẻ con học lớp thầy thay đổi rất nhanh. Chúng bắt đầu học rất chăm, phải nói là chăm chỉ thật sự! Trẻ con chỉ có 11 tuổi mà chịu khó học ban đêm thêm 4 đến 5 tiếng đồng hồ chỉ vì chúng muốn vậy! Thật là một hiện tượng! Tôi học với thầy Teddy chỉ một năm và biết được tại sao thầy đạt được thành tích phi thường như vậy. Những người không học với thầy Teddy cho rằng thầy mê hoặc học sinh.

Thầy không phải là một giáo viên vui tính, cũng không có học vấn uyên thâm. Nhưng thầy biết cách khen ngợi học trò, thầy biết cách khích lệ chúng và quan tâm đến chúng. Thầy Teddy dùng những thẻ nhỏ làm phần thưởng cho cố gắng của học sinh, dùng ngôi sao bằng vàng và tem thưởng cho những thành tích lớn. Thầy dành nhiều thời gian ghi nhận xét từng bài viết, nói cho học trò biết chúng giỏi ở điểm nào và cần cải thiện hơn ở chỗ nào, chứ không chỉ cho điểm A, B.

Nhiều em học sinh lần đầu tiên được nghe một lời khen thật sự nhờ thầy Teddy. Thầy làm cho tất cả học trò cảm động và cảm thấy được khích lệ, cả những em khó tính và khô khan nhất.

Tôi còn nhớ anh trai tôi Christopher tuyên bố là không muốn học lớp của thầy Teddy. Anh ấy nói: "Tôi sẽ không thèm nghe lời ông Teddy!" Nhưng rồi anh ta trở thành học trò của thầy Teddy và mỗi tối bỏ thêm 6 tiếng đồng hồ làm bài tập. Và cuối năm thì anh có nhiều thẻ hơn bất kỳ học sinh nào trong lịch sử của trường.

Thành tích của thầy Teddy là một sự khẳng định tiếp theo về sức mạnh của lời khen. Ông làm được như vậy là vì ông thật sự quan tâm, ông yêu trẻ con và luôn tìm thấy điểm tốt ở người khác.

NÓI CHUYỆN

Nhiệm vụ của bạn trong cuộc đời không phải là làm cho tất cả mọi người thích mình. Nhưng nếu bạn gặp người này người nọ trong chỗ làm, ở trường học hay các bữa tiệc thì cũng nên học cách nói chuyện với họ sao cho dễ dàng.

Người ta cảm thấy thoải mái khi ở bên cạnh bạn nếu họ thấy bạn khá giống họ, tức là bạn có những điểm chung với họ. Nếu họ cảm thấy bạn hiểu họ thì họ sẽ hạnh phúc khi nói chuyện với bạn.

Fred Nurd bước ào đến bàn chủ tọa để trình bày bài phát biểu của mình. Anh ta bắt đầu: "Tôi rất hân hạnh được có mặt ở đây…" (Ồ không! Lại lối cũ rích đó) Tôi không quen với việc nói chuyện trước công chúng, tôi à… Tôi sẽ cố gắng để không làm các bạn chán! (Anh ta còn thú nhận chính mình dở cơ mà!)

"Khi tôi nghĩ về nghề nghiệp của mình…" (Bây giờ anh ta bắt đầu nói về bản thân mình)

"Tôi sinh năm 1923…" (Ồ không! Anh ta sẽ kể lại cả cuộc đời mình)

"Gia đình tôi lúc đó". (Lại đến chuyện gia đình anh ta)

Một giờ sau, "Tôi thấy chúng ta còn rất ít thời gian…" (Lạy chúa thương chúng con)

"… Vậy thì trong nửa giờ còn lại này…" (Ồ không! Ai đó làm cái gì đi chứ! Có ai có thuốc

không?)

"… tôi muốn nói về bản thân mình…" (Tôi không chịu được nữa. Tôi đi đây.)

Những kiểu cách này làm cho chúng ta phát chán. Họ không hợp với chúng

ta, họ nói quá nhiều về bản thân, và họ lo lắng quá nhiều về ấn tượng mình tạo ra, họ sợ phải trung thực và khác thường. Người nói giỏi thì làm ngược lại. Họ nói đến kinh nghiệm, sở thích, thói quen của độc giả. Người nói hay thì rất thiếu thời gian nên không phải lo về ấn tượng của mình và họ nhìn thấy mặt khôi hài của vấn đề.

Nói chuyện với 1000 người hay một người cũng áp dụng quy luật đó. Bạn không cần phải làm họ kinh ngạc về sự thông thái và sang suốt của bạn. Nếu bạn: a) Tìm được điểm chung b) Quan tâm c) Tự nhiên – thì bạn sẽ nói chuyện dễ dàng với tất cả mọi người.

v **Tìm ra điểm chung**

Khi bạn gặp ai đó lần đầu, thường họ sẽ tự hỏi bạn có thích họ không? BẠn phải cố tìm ra điểm tương đồng giữa bạn và họ để làm nhẹ đi thắc mắc này.

Những người không hòa hợp với người khác thì luôn tìm thấy cái khác biệt. Thông điệp của họ là: “Tôi giàu, thành công thú vị hơn bạn. Tôi thậm chí không muốn nói về bạn. Tôi không đồng ý với những gì bạn nói.” Nói chuyện với những người này bạn sẽ gặp kiểu như sau:

Bạn nói: “Món bánh này ngon thật”>

Họ nói: “Nó làm tôi phát ngấy”.

Bạn nói: “Hè này tôi đi Pháp”.

Họ nói: “Con chó của tôi chết ở Pháp”.

Bạn nói: “Tôi sẽ trượt patin vào cuối tuần”.

Họ nói: “Tôi bị gãy chân cũng vì trượt patin”.

….

Tìm được điểm chung với ai đó, dù là những điểm chung đơn giản, là một kỹ năng cần thiết. Điều này có nghĩa là bạn phải chia sẻ bản thân mình và cởi mở với những sở thích chung của cả hai bên.

v **Quan tâm**

Để thu hút người khác thì chúng ta phải quan tâm đến họ. Khi chúng ta thật sự để ý đến ai thì không có gì khúc mắc khi nói chuyện với họ. Chúng ta sẽ quên đi bản thân mình, không còn thắc mắc: "Mình sẽ nói gì tiếp theo nữa?" Không có những khoảng im lặng hay dài nhằng mà bạn phải đưa mắt đi quanh phòng, nhìn đồng hồ và nói lại nữa là "Thời tiết hôm nay thật đẹp". Quan tâm có nghĩa là xét mình ở cùng cảnh ngộ với người đối thoại, bỏ qua một bên kình nghiệm của bản thân và nói: "Anh kể cho tôi nghe chuyện của anh đi!"

Nếu bạn không muốn nỗ lực hay tỏ ra quan tâm thì tốt hơn đừng bắt chuyện. Hãy tìm người bạn thật sự thích chơi, còn không thì đi tắm, đọc sách chứ đừng chịu đựng những cảm xúc nào đó trong suốt buổi tối với người nào đó mà bạn không thích. Nếu đã chọn nói chuyện với ai thì tại sao không hoàn toàn chú ý đến họ?

v **Lắng nghe**

Nói đến việc chú ý thì hãy bàn đến nghệ thuật lắng nghe. Hầu hết mọi người tha thiết muốn được người khác chăm chú lắng nghe mình nói. Lần tới nếu bạn nói chuyện với ai thì hãy để ý xem họ có nghe bạn không. Họ có tiếp nhận từng lời nói cảu bạn không hay nhìn qua vai bạn, liếc đồng hồ và đếm tiền hay sửa lại quần áo của họ?

Chúng ta cần thức ăn và đồ uống như thế nào thì cũng cần người bạn thật sự lắng nghe mình như thế. Tôi có lần tổ chức một cuộc hội thảo về thực hành bài tập nghe cho hàng trăm người. Bài tập được từng cặp một thực hành. Người A nói với người B trong 3 phút và người B phải lắng nghe chăm chú, không được phép nói gì cả. Không được gián đoạn, không "Ư," "Tôi cũng vậy". Không được gãi, chỉ có lắng nghe thôi. Và mắt người này phải nhìn vào mắt người kia một cách thân tình. Sau 3 phút thì đổi vai, đến lượt người B nói và người A lắng nghe. Mỗi bên nói 4 lần và lắng nghe 4 lần.

Trên giấy thì bài tập này có vẻ đơn giản, nhưng phản ứng của người tham dự luôn làm tôi ngạc nhiên. Hầu hết đều nói: "Trong đời tôi chưa ai lắng nghe tôi chăm chú đến vậy trong 30 năm qua!" Những người chưa gặp nhau thì nói đùa: "Chúng tôi yêu nhau mất rồi!" – chỉ sau 20 phút lắng nghe nhau.

Hãy suy nghĩ về điều này. Bạn không thích khi ai đó lắng nghe bạn chăm chú sao? Không đặc biệt sao khi ai đó dám bỏ thời gian nhìn cuộc đời qua con mắt của bạn? Những người khác khao khát được bạn lắng nghe một cách

hoàn toàn. Nếu bạn muốn ảnh hưởng tích cực đến ai thì hãy cố lắng nghe họ 100%. Bạn sẽ trở thành đặc biệt đối với họ.

v **Lắng nghe và không phán xét**

Nếu bạn gặp một người vừa gặp thất bại trong quan hệ nào đó thì người đó sẽ có nhận xét như thế này: "Chúng tôi không nói chuyện với nhau nữa…" "Hôn nhân là sự im lặng chết người", "Cha tôi không bao giờ lắng nghe tôi…"

Lại một lần nữa, chủ đề ở đây là lắng nghe. Với những người chúng ta yêu thương thì đây là điều cơ bản, không phải chỉ lắng nghe mà chúng ta phải nghe mà không hề phán xét. Con người thật dễ tổn thương. Chúng ta cần có ít nhất một người để có thể chia sẻ những mối quan tâm thầm kín nhất – một người chịu nói: "Tôi yêu thương bạn và chấp nhận bạn như bản chất của bạn, dù trong bất kỳ hoàn cảnh nào". Nếu chúng ta sợ rằng khi chúng ta bộc lộ cảm xúc của mình, họ nói: "Anh thật ghê tởm". hay "Thật xấu hổ cho anh!" thì chúng ta sẽ không chia sẻ gì cả và thường xa lánh họ. Có nhiều trương hợp người nghe không cần bày tỏ ý kiến. Chỉ cần có thể chia sẻ cảm xúc của mình với người khác là đủ rồi.

LÀM NHỮNG GÌ BẠN NÓI

Người ta có thể chia con người làm 3 nhóm. "Một số ít người làm cho việc gì đó xảy ra, nhiều người khác thì nhìn sự việc xảy ra và những người còn lại thì không biết chuyện gì đã xảy ra!"

Đây là công thức cho nhóm đầu tiên: Hãy làm điều bạn hứa sẽ làm!

Đa số không làm thế. Họ nói họ sẽ làm tất cả mọi việc và không làm gì cả.

Bạn có thường nghe người khác nói: "Tôi sẽ gọi điện cho anh", hay "tôi sẽ tập thể dục", mà mỗi ngày càng mập ra hơn, nói "Tôi sẽ giúp anh nếu tôi có thể", khi bạn biết họ sẽ không giúp? Hay họ nói:

"Tôi sẽ thanh toán", và bạn không bao giờ gặp lại họ.

Khi chúng ta nghiêm túc với những lời nói của mình thì những điều sau sẽ xảy ra:

- Người khác tin ta

- Chúng ta cân nhắc cẩn thận trước khi cam kết điều gì.

- Chúng ta trung thực với người khác.

- Chúng ta tránh được nhiều tình huống nan giải hơn.

- Chúng ta se thích bản thân mình.

Khi bạn không để ý đến điều mình nói thì những người khác sẽ không chú ý đến bạn. Nếu bạn không tin mình thì người khác cũng không tin bạn. Bạn có thể cảm nhận được sự thiếu cam kết của người khác thì ngược lại cũng vậy. Họ biết được bạn là loại người nào.

Vậy làm cách nào để có thể nói sao thì làm vậy? BẠN CÓ QUYỀN CHỌN LỰA, HÃY THỪ NHẬN VÀ TRUNG THÀNH VỚI CHỌN LỰA CỦA MÌNH.

Khi hàng xóm mời bạn đi uống rượu và bạn nghĩ: "Tôi thà chết còn hơn đồng ý!" thì đừng nói: "Nghe hay đấy! Tôi thật sự hy vọng là tôi đi được". Nên trung thực thì hơn. Bạn có thể nói: "Tôi cám ơn anh đã nghĩ đến tôi nhưng tôi không thể đi được chiều nay".

Trong những tình huống tương tự như thế này, nên khéo léo và tôn trọng mong muốn riêng của bạn, hãy nói rõ chọn lựa của mình và đừng cảm thấy có lỗi vì đã thành thật với bản thân mình.

Những lúc không biết mình sẽ làm gì hay đi đâu thì đừng có hứa trước. Cứ thẳng thắn. Nhiều người sống trong thế giới của truyện cổ tích, nên không nghĩ cho thấu đáo điều gì và không bao giờ hỏi mình những câu hỏi như: "Làm sao mình thực hiện được điều này?" hay " Mình có 100% cam kết không?"

Đối với những trường hợp mà người ta yêu cầu bạn cam kết mà nếu bạn thật sự không chắc thì đừng hứa. Tốt nhất là nên nói: "Tôi chưa biết, nhưng nếu tôi có thể, tôi sẽ báo cho anh biết". Tốt hơn nữa là sau đó nên gọi họ và báo tin tốt ("Tôi sẽ đến") hơn là nói "Tôi sẽ đến" rồi sau đó gọi cho họ nói là

bạn không đến được.

Hàng xóm, bạn bè và đồng nghiệp đều muốn bạn mạnh mẽ lên – vì có quá nhiều người yếu đuối rồi. Khi họ có kế hoạch ăn chay thì họ dụ bạn bằng kem, dù họ thầm mong bạn giữ được kế hoạch của mình.

Trẻ con rất thích ngưỡng mộ người mạnh mẽ - nhưng người hứa và sẽ thực hiện được điều đó.

Hãy vạch ra giới hạn và con bạn sẽ vượt qua nó. Con cái muốn thử thách bạn, và hy vọng là bạn đủ mạnh mẽ.

Thật ra trẻ con rất không thoải mái khi tin rằng chúng kiểm soát được mọi việc và có thể làm bất kỳ điều gì chúng muốn. Chúng hết sức cần ai đó đặt ra luật lệ và bắt buộc chúng. Đôi khi chúng nói tục, la hét hay làm bể đồ, ăn cắp, bỏ trốn, v.v… nhưng lại hy vọng là ai đó sẽ áp đặt những ranh giới cho chúng.

ĐÚC KẾT :*Mỗi khi bạn nói là bạn sẽ làm điều gì đó và rốt cuộc thì làm điều hoàn toàn khác tức là bạn sẽ làm sứt mẻ đi sức mạnh cá nhân của mình. Dĩ nhiên thỉnh thoảng cũng có thể thay đổi quyết định nhưng nhìn chung nên chứng minh với chính bản thân là bạn kiểm soát được đời mình bằng cách giữ lời hứa với mình.*

Càng thực hiện được cam kết với mình thì bạn càng mạnh mẽ. Để ảnh hưởng được người khác thì bạn phải tin vào bản thân mình trước. Mà để tin vào bản thân thì bạn phải tin điều mình nói và làm điều mình nói.

MỌI NGƯỜI ĐỀU MUỐN ĐƯỢC TÔN TRỌNG

Thỉnh thoảng hàng xóm, người bán hàng, hay chồng/ vợ gây cho ta những phiền toái. Dù chúng ta cố hết sức muốn hòa hợp với họ nhưng dường như họ cư xử hết sức vô lý. Mục này chia sẻ với bạn những bí quyết tránh xung đột và kéo mọi người về phía mình. Nếu bạn thích đối đầu thì bỏ qua phần này- hoặc là đọc nhưng làm ngược lại!

Hãy thử tưởng tượng bạn ở trong những tình huống sau:

Bạn đang đẩy xe của mình đến quầy tình tiền của siêu thị thì một bà chen ngang phía trước bạn mà không hề xin phép gì hết. Kết quả là bạn bị chậm mất hai phút. Dĩ nhiên bạn sẽ cảm thấy bực, nhưng bạn bực vì đã mất hai phút hay là bà ra không để ý?

Bạn đi dự tiệc. Một người bạn biết đã nhiều năm nhưng thấy bạn không hề chào. Bạn có tức không? Tại sao?

Đang ăn món xà lách trong nhà hàng, bạn để ý thấy rìa lá rau đã bị héo. Bạn gọi người bồi bàn đến và anh ta nói: "Cứ bỏ phần héo đi, bà không chết đâu". Bạn nổi giận có phải vì mất ăn xà lách không?

Không phải "thời gian"hay lời xin lỗi món xà lách làm chúng ta bực mà là cách đối xử của những người đó. VẬY PHẦN LỚN TRƯỜNG HỢP NGƯỜI TA NỔI GIẬN KHÔNG PHẢI VÌ LÝ DO NGƯỜI TA TƯỞNG. Chúng ta giận khi cảm thấy người khác không quan tâm đến chúng ta. Chúng ta muốn được tôn trọng. MỌI NGƯỜI MUỐN ĐƯỢC TÔN TRỌNG.

v **Chúng ta đều mắc sai lầm như nhau….**

Rõ ràng mọi người đều muốn được tôn trọng – và ai cũng biết điều này. Chỉ khi bắt đầu xung đột thì mới có vấn đề. Lúc đó chúng ta kể ra hàng chục lý do vì sao chúng ta làm điều gì đó và quên thực hiện cả sự tôn trọng đối với người kia.

Thử tưởng tượng vợ bạn gọi bạn và nhờ bạn lấy áo quần nhờ giặt ủi trên đường về. Sự thật là:

a) Vợ bạn luôn đi lấy áo quần sau này.

b) Vợ bạn rất dễ giận.

c) Bạn về nhà mà chẳng ghé lấy quần áo về.

d) Vợ bạn giận.

Đừng có ngốc. Vợ bạn quan tâm đến chuyện bạn có để ý không, có muốn giúp cô ta một tay không chứ không phải vì hết quần áo mặc. Vì thế đừng đưa ra hàng loạt lý do như liệt kê dưới đây:

a) “Anh có quá nhiều việc phải lo ngoài mớ quần áo đó!”

b) “Thật là một ngày tồi tệ: Sếp chửi, xe hơi hỏng, khách hàng phàn nàn, chuyện tiền bạc – còn

em thì thì lo đến cái mớ quần áo chết tiệt!”

c) “Anh quên mất là mình phải lấy về”.

d) Anh quên mất là mình đã có gia đình”.

e) “Mẹ kiếp mớ quần áo của em!”

Tất cả những câu nói trên đều có chung một ý nghĩa: “Nhu cầu của tôi cao hơn của em!” Thật là nguy hiểm. Vợ bạn sẽ cho là “anh không làm gì để giúp em cả”, rằng “anh chỉ nghĩ đến bản thân mình” và quan trọng nhất là “ANH KHÔNG THÈM QUAN TÂM”. Rồi thì hai người muốn ly dị, chỉ vì chuyện không đâu với mớ quần áo.

Bạn nói: “Nhưng tôi thật sự bị ông sếp khiển trách”, “đúng là xe bị hư”, “NHỮNG CHUYỆN

ĐÓ LÀ ĐÚNG SỰ THẬT! Tại sao cô ta lại vô lý như thế?”

Họ vô lý vì con người thường không muốn nghe cái gì sai hay đúng – ít nhất là lúc ban đầu. Họ chỉ muốn biết là anh có QUAN TÂM HAY KHÔNG! Họ muốn anh phải thấu cảm. Họ muốn được tôn trọng. Khi họ biết là anh quan tâm thì có thể họ sẽ lắng nghe những cái đúng sự thật, nhưng trước hết anh phải tỏ vẻ quan tâm.

Chẳng hạn bạn hãy nhớ lại về câu chuyện về món xà lách trộn ở nhà hàng. Bạn không muốn biết, không cần nghe người bồi bàn giải thích: “Chúng tôi bận quá nên không làm kỹ hôm nay”, hay “Tệ quá. Bà ăn trúng đĩa rau cuối cùng”. Bạn muốn anh ta thể hiện sự tôn trong: “Thưa bà, tôi hiểu là bà cảm thấy bực bội về chuyện này và tôi cũng cảm thấy vậy. Tôi xin mang cho bà một đĩa xà lách mới có được không ạ?…. Bà còn yêu cầu gì không ạ?” Bạn sẽ thấy dễ chịu hơn nhiều với cách xử lý này phải không?

Làm thế nào để thể hiện sự tôn trọng? Xin hãy nghe vài quy tắc dưới đây:

1. LẮNG NGHE. Không có gì làm cho một người có đầu óc minh mẫn trở nên giận dữ hơn cảm giác bạn đang không lắng nghe họ chăm chú. Lắng nghe thể hiện sự tôn trọng. Lắng nghe làm cho người khác thấy mình quan trọng. Hãy nhìn vào mắt họ khi họ giải thích cảm xúc của mình.

2. THẤU CẢM. Hãy để cho người đối thoại biết là bạn có thể hiểu được anh ta cảm thấy như thế nào. “Chắc anh cảm thấy khó chịu lắm lần anh yêu cầu tôi giúp đỡ, tôi đã làm anh thất vọng! Có lẽ đối với anh tôi có vẻ không quan tâm”.

2. ĐỒNG CẢM. Nên tạo một nền tảng chung – “Nếu tôi ở trong tình huống đó thì tôi sẽ cảm thấy như anh”, hoặc “tôi không trách là anh giận, tôi cũng sẽ làm vậy nếu tôi là anh”.

4. “CÒN GÌ NỮA KHÔNG?” Khi họ đã nói rồi thì bạn nên hỏi: “Còn gì bạn muốn cho tôi biết nữa không?” Những người khó chịu sẽ luôn ngạc nhiên và thích thú khi được bạn hỏi như thế. Họ đã quá quen với việc người khác cố gắng làm cho họ im miệng. Khi họ cảm thấy bạn sẵn sàng dành thời gian cho họ, họ sẽ thôi không công kích và tha thứ cho bạn.

5. “BẠN MUỐN TÔI LÀM GÌ?” Khi người ta biết rằng bạn không quan tâm mà bạn hỏi họ: “Bạn muốn tôi làm gì?” Có thể họ sẽ nói: “Anh ra và giải quyết giúp tôi ngay bây giờ” hoặc“tìm một nhà cao tầng và nhảy lầu cho xong”. Tuy nhiên, khi họ biết là bạn quan tâm thì mọi yêu cầu của họ dường như đã được giải quyết. Bạn sẽ nghe họ nói: “Thật ra chuyện đó không quan trọng lắm”, hoặc “Tôi tự nghĩ tôi có thể tự giải quyết”. Hãy thử đi. Tuyệt lắm. Chỉ mới một phút trước họ đòi kiện bạn vì một cái áo sơ mi nhưng chỉ ít phút sau họ sẽ nói: “Quên chuyện đó đi!”

George có một cửa hàng kinh doanh vàng bạc và ngày hôm đó anh ta giao hàng cho một khách hàng, trễ hai ngày kể từ ngày hứa giao. Người mua hàng bừng bừng sẵn sàng nổi đóa: “Thật quá lắm! Anh nói anh sẽ giao cách đây hai ngày mà”.

George không khẩn khoản giải thích như thường lệ mà nói với vẻ đồng tình: “Nếu tôi đặt hàng mà nó đến trễ hai ngày thì tôi cũng giận như ông!” Người kia lập tức dịu xuống. George bảo tôi: “Thật kỳ diệu. Khi tôi không giải thích mà nói cho ông ta biết tôi hiểu thái độ của ông ấy thì lập tức thái độ của ông ta thay đổi. Bỗng nhiên tôi không còn sợ những người khó tính nữa.”

Về lý thuyết thì những nguyên tắc này dễ sử dụng. Bạn nghĩ bạn hiểu được ý nghĩa của phương pháp này nhưng trong thực tế, bạn sẽ dễ vướng vào chuyện giải thích lằng nhằng do áp lực của thói quen.

Đừng làm vậy ít nhất cho đến khi bạn làm cho người đó biết bạn thấu hiểu được tâm trạng của họ

v **Vậy khi nào thì nên giải thích?**

Đôi khi lý lẽ và những lời giải thích lại có tác dụng, chẳng hạn "Tôi trễ là vì người ta đã ăn cắp xe của tôi", nhưng nên nói vậy sau khi tỏ ra hiểu được tâm trạng của người khác trước: "Em yêu, chắc là em giận lắm vì anh đến đám cưới trễ 2 tiếng". Qui tắc ở đây là: HÃY THÔNG CẢM TRƯỚC RỒI GIẢI THÍCH SAU.

ĐÚC KẾT : *Khi đối mặt với những người đang giận, NHỮNG LỜI GIẢI THÍCH KHÔNG CÓ HIỆU LỰC BẰNG SỰ QUAN TÂM VÀ TÔN TRỌNG. Chúng ta không nói đến những kỹ thuật ở đây mà là thái độ. LẮNG NGHE, THÔNG CẢM VÀ TÔN TRỌNG thì đến 99% bạn sẽ ít gặp rắc rối hơn.*

NÓI CHO NGƯỜI KHÁC BIẾT CẢM THẤY NHƯ THẾ NÀO

"TÔI BIẾT CHỒNG TÔI CÓ THỂ RẤT TỬ TẾ VÀ DỊU DÀNG – VỚI CON CHÓ TRONG NHÀ THÌ ANH TA NHƯ THẾ".

Một phụ nữ cô đơn nói như thế với Leo Buscaglia và anh ta trích lại trong bài nói của mình về "Tình yêu". Nghe thật buồn quá phải không bạn, rằng một người chồng "phải gắn bó với vợ khi giàu có, lúc nghèo khổ, khi sung sướng, lúc lầm than", lại chỉ tỏ ra âu yếm và dịu dàng với con vật cưng trong nhà?!

Thường thì vấn đề không phải là chúng ta không quan tâm mà là không biết thể hiện sự quan tâm như thế nào. Đôi khi bộc lộ điều đó thật ngượng ngùng và khó chịu vì thế chúng ta trì hoãn và không nói gì cả. Chúng ta tự nhủ: "Một ngày nào đó, ta sẽ nói với mẹ là ta yêu bà rất nhiều!". Khi chúng ta nói được thì đã quá muộn.

Tôi có một người bạn, Paul, 33 tuổi. Anh ta quyết định nói với cha anh là

anh rất yêu thương ông. Paul luôn mẫu thuẫn với bố và câu chuyện của Paul thật cảm động. "Tôi muốn nói với cha tôi là tôi thật sự đánh giá cao những gì ông đã làm cho tôi trong những năm qua.Ông đã dành thời gian đưa đón tôi đến trường, xem tôi chơi bóng đá và làm hai công việc một lúc để nuôi tôi học đại học. Tôi muốn nói với ông là dù cho chuyện gì xảy ra, tôi luôn quan tâm đến ông".

"Ông chỉ sống cách tôi 50 dặm nhưng tôi ngại ngùng đến độ không thể nói trực tiếp với ông được. Gọi điện thoại tôi cũng ngại, vì thế tôi quyết định viết thư cho ông. "Bố thân yêu, con biết gần dây cha con ta không hòa thuận lắm, và đã lâu cha con ta không nói chuyện với nhau…" Và tôi tiếp tục nói là dù ông và tôi có những cái khác nhau, tôi luôn yêu thương và ngưỡng mộ ông. Tôi nói tất cả những điều không thể nói khi gặp mặt ông và gởi lá thư đi.

Vài ngày sau, tôi nhận được một cú điện thoại. chính là cha tôi gọi. "Paul, bố đây. Bố mẹ đã nhận được thư của con. Con nói chuyện với mẹ nhé". Cuộc nói chuyện dù ngắn nhưng là một sự khởi đầu!

Một vài tuần sau, tôi quyết định lái xe đến xem cha tôi chơi gôn ở câu lạc bộ của ông. Ông đã dành nhiều thời gian xem tôi chơi thể thao, vì thế tôi nghĩ tôi muốn xem ông chơi. Sau một hiệp, ông đưa tôi vào căng tin câu lạc bộ và giới thiệu tôi với bạn bè. Ông giới thiệu tôi với người ngồi gần ông nhất và ông này nói: "Paul, anh chính là người đã viết bức thư à!" Người tiếp theo bảo tôi. Rất vui được gặp anh. Chắc anh là người đã viết bức thư!" Anh đoán xem người tiếp theo nói gì nào: "Anh ắc hẳn là đã bức thư đó". Có 300 người trong câu lạc bộ và dường như ai cũng biết về lá thư tôi gởi cho cha tôi. Như thể ông đã dán nó lên bảng thông báo hay cho đăng nó trong báo của câu lạc bộ! Một ông nói với tôi "tôi sẽ trả bất kỳ giá nào để có một lá thư tương tự của con trai tôi".

Paul nói: "Bố tôi và tôi bắt đầu đi chơi với nhau vào dịp cuối tuần, đi nghỉ đông, quan hệ của chúng tôi ngày càng tốt hơn. Tôi đã từng không nói chuyện với ông mà bây giờ mỗi khi gặp ông thì được ông ôm một cái thân thiết".

Hễ chúng ta biết rõ tình cảm của mình và muốn nói với người khác là chúng ta quan tâm tới họ thì chúng ta phải cố gắng. Phải dũng cảm thì mới có được phần thưởng. Nên bày tỏ tình cảm thật với những người mà chúng ta yêu thương để họ cảm thấy an tâm. Một người hỏi tôi: "khi nào nên nói cho vợ mình biết mình yêu cô ta?" Câu trả lời là: "Trước khi người khác nói điều đó với cô ấy!"

Jim Rohnchir ra: 'Lời nói không thay thế được hành động, nhung ngược lại cũng đúng. HÀNH ĐỘNG KHÔNG THAY THẾ ĐƯỢC LỜI NÓI ".Frank làm việc 80 giờ một tuần để nuôi gia đình và anh nói: "Họ biết tôi yêu thương

họ! Hãy xem tôi làm việc như thế nào! Rõ ràng tôi không cần phải nói cho họ biết!" Có đấy Frank ạ. Nếu anh không nói thì có thể họ sẽ không biết.

May nói: "Mẹ tôi hẳn cũng biết là tôi tôn trọng bà!". Ừ, có lẽ vậy, nhưng bà có thể không biết. Người ta đâu phải ai cũng đoán giỏi. Nếu bạn cố thể hiện tình cảm với con vật cưng của mình thì với người mình yêu thương cũng phải cố! Phải khen ngợi người khác, vỗ lưng, ôm họ và nói với họ rằng bạn yêu thương họ. Không bao giờ có ai thấy mình đã nhận đủ những điều này. Dù cho các bạn là chồng, vợ, người yêu hay là ai thì điều này cũng hết sức cần thiết.

ĐÚC KẾT: *Chúng ta thường nghĩ là người khác biết chúng ta quan tâm, nhưng họ thường không biết. Đôi khi chúng ta quá bận để chứng minh điều này đến nỗi quên mất không nói với họ. Tất cả chúng ta đều muốn được nghe người khác nói họ yêu thương chúng ta.*

v **"Tôi muốn nói với họ nhưng tôi không biết nói bằng cách nào?"**

Nhiều người nói: "Tôi muốn nói với họ rằng tôi quan tâm đến họ, nhưng tôi quá bối rối. Tôi không biết nói gì hay nói như thế nào. Họ có thể nghĩ là tôi ngu". Trong trường hợp bạn là một trong những người đó thì bạn nên sử dụng đoạn:

"Anh là một trong số những người rất khó khăn khi nói câu "Anh yêu em". Anh nghĩ rằng em đã biết điều này dù anh không nói ra. Anh không muốn mình trở nên bối rối và yếu mềm trước em nên anh thường cố tránh để không cho em biết cảm nghĩ của anh về em như thế nào? Sự thực là anh yêu em rất nhiều và cảm thấy rằng mình thật may mắn khi có em trong đời. Có thể thông điệp nhỏ này không được mong đợi và em sẽ rất ngạc nhiên khi nhận được lời yêu từ một quyển sách, nhưng qua quyển sách này anh có can đảm mà nói với em điều đó. Anh hy vọng rằng anh luôn có thể nói: "Anh yêu em" nhiều, nhiều hơn nữa. Anh chỉ muốn em biết được điều này."

AI CŨNG CẦN KHÔNG GIAN RIÊNG

"Hãy hát và khiêu vũ, tận hưởng cuộc đời, nhưng hãy cho mỗi người chỗ riêng của họ.

Ngay cả những dây đàn cũng nằm riêng lẻ dù chúng cùng tấu lên một bản nhạc".

Kahlil Gibran

Dù cho bạn yêu ai đến mức nào cũng thỉnh thoảng nên để cho họ ở riêng một mình. Đôi khi chúng ta quên chúng ta là những cá nhân và cần có không gian riêng, vậy nên khi bạn đời của bạn muốn được làm cái gì đó một mình hay ở một mình, bạn cảm thấy bị bỏ rơi…

Fred nói với Mary: “Anh đi câu”.

Mary hỏi: “Đi một mình à?”

Fred, “Ừ, đôi lúc anh thích đi một mình”.

“Tại sao? Em đã làm gì sai?” Mary thấy bị tổn thương.

“Không, anh chỉ thích cảnh cô đơn”.

“Ừm, vậy em không thể đi với anh và cùng nhau hưởng cảnh cô đơn à?”

“Mary! Anh chỉ muốn đi một mình”.

“Nhưng em là vợ anh!”

“Ừ, anh yêu em nhưng anh cũng muốn đi câu”.

“Hãy cho anh được nghỉ ngơi, Mary!”

“Chắc em làm điều gì sai mà anh không nói cho em nghe”.

“Em không làm gì sai cả. Anh chỉ thỉnh thoảng cần không gian riêng”.

“Em nghĩ anh muốn tránh em”.

“Không, thật mà”.

Nếu Mary cứ nói tiếp thì Fred sẽ đi câu cho sớm để thoát khỏi cô!

Hầu hết chúng ta cần có thời gian ở mọt mình để sắp xếp lại suy nghĩ của mình, tư duy và xây dựng chiến lược, để được sống với thiên nhiên. Đôi khi bạn cần ở một mình để nhớ đến ai đó, và càng yêu họ nhiều hơn.

Nếu bạn sống với một người 7 ngày một tuần thì có lúc nào đó, bạn sẽ phát điên… Họ quên làm việc này cho bạn, họ nói chuyện điện thoại hoài, họ quăng đồ đạc bừa bãi v.v…

ĐÚC KẾT*: Chúng ta cần phải nhạy came với nhu cầu của người khác. ĐÔI KHI CÁCH TỐT NHẤT ĐỂ HÒA HỢP VỚI AI ĐÓ LÀ KHÔNG Ở BÊN HỌ!*

CHƯƠNG 5: NHỮNG ĐIỀU KHÔNG NÊN NÓI - TRƯỚC TIÊN HÃY HỎI CHO RÕ - GIẬN DỮ KHÔNG KHIẾN ĐƯỢC NGƯỜI KHÁC LÀM THEO LỜI BẠN - ĐẶT RA NHỮNG NGUYÊN TẮC - HỌC TỪ SAI LẦM - GIỚI HẠN CỦA TÌNH BẠN

Nhiều khi người khác ngưỡng mộ bạn vì những điều bạn không nói

NHỮNG ĐIỀU KHÔNG NÊN NÓI

"KHIẾU ĂN NÓI CỦA TÔI LÀ Ở CHỖ TÔI KHÔNG NÓI GÌ CẢ"

Robert Benchley

Angela được chồng tặng một chiếc nhẫn kim cương. Cô rất xúc động. Đó là một khoảnh khắc lãng mạn. Cô nhìn sâu vào mắt anh và nói: "Anh yêu, nó đẹp lắm. Em rất thích! Em sẽ luôn giữ gìn nó như báu vật!" Trả lời cô anh ta nói: "Em nên giữ! Anh mất cả gia tài để mua đó!"

Ở trường hợp này nếu không nói gì thì có phải hay hơn không? Bạn có thể học được một trong những bài học quan trọng của cuộc sống khi bạn giữ im lặng. Nếu nhận xét của bạn không giải quyết được việc gì hay làm cho ai đó cảm thấy dễ chịu hơn thì hãy im lặng.

CÓ NHỮNG ĐIỀU NGƯỜI KHÁC KHÔNG MUỐN NGHE!

Người khác không muốn nghe bạn than thở về chồng bạn, về chứng đau lưng hay nghẹt mũi hay chuyện nợ nần tiền bạc. Lần tới nếu bạn chuẩn bị phàn nàn về cái gì thì hãy tự hỏi. "Tại sao mình lại nói cho người ta nghe chuyện này?" Bạn cảm thấy thế nào nếu James Bond cứ phàn nàn về vũ khí của mình? Nếu siêu nhân mà khổ sở vì thời tiết thì có mất giá không? Chúng ta cũng vậy.

Chúng ta ngưỡng mộ những người có thể mỉm cười khi mọi việc khó khăn, có thể đối mặt với sự thất vọng mà không giận dữ. Không cần biết bạn có bao nhiêu bằng cấp, ăn mặc thời trang hay không, sống trong biệt thự hay nhà thường… Nếu bạn là người hay rên rỉ thì bạn chẳng có gì lôi cuốn. Nếu bạn muốn gây ấn tương, chẳng hạn với ông chủ hay bạn trai thì hãy đợi đến lúc có biến cố gì đó lớn để bạn xử lý mà không có một lời phàn nàn nào cả. Bạn sẽ được họ chú ý! Vì ít người làm được điều đó. Họ sẽ có ấn tượng với sức mạnh của bạn và muốn cộng tác với bạn. Về việc rền rỉ và than vãn thì những điều sau đây là cái không ai muốn nghe:

a) “Tôi đau đầu”.

b) “Chồng tôi ngáy suốt đêm”.

c) “Tôi hết tiền rồi”.

d) “ Cuộc sống không công bằng. Ai cũng không tốt với tôi”.

e) “Chân tôi lại bị sưng”.

f) “Ngày sinh nhật của bạn làm tôi tốn tiền quá”.

g) “Tôi đang bực muốn chết đây”.

h) “Tôi ghét chính tôi. Tôi xấu, tôi tẻ nhạt”.

i) “Tôi bị cảm, coi chừng anh cũng bị”.

j) “Ngày thứ sau tới là tận thế”.

Người khác ghét nghe những câu bắt đầu bằng “Bạn nên…”. Bạn cũng không thích người khác khuyên mình khi mình không hỏi xin lời khuyên, hay khi khuyên quá trễ…

Bạn mới mua bộ đồ mới và khoe với ông anh: “Xem này đẹp quá hả anh. Chỉ có 200. 000 đồng”. Nhưng anh ta nói: “Xấu tệ. Mà nếu tao mua thì chỉ

140.000 đồng thôi”.

Tôi có một cô bạn mà khi gọi điện cho cô, cô cứ cằn nhằn thế này: “Sao anh không gọi cho em? Anh có biết bao lâu rồi không? Tại sao anh không gọi cho em hả?” Bạn biết vì sao tôi không gọi cho cô ta rồi đó.

Những câu bắt đầu bằng “Bạn nên…” mà chẳng ai cần nghe là:

a) “Bạn nên làm theo cách này”.

b) “Lẽ ra bạn nên bán nhà vào tuần trước”.

c) “Bạn nên bắt chước mình: xin việc đi, rồi ăn kiêng, bỏ thuốc và đi nhà thờ…”

d) “Đáng lẽ hôm qua anh nên có mặt ở đây”.

e) “Lẽ ra bạn nên nói với tôi…”

f) “Anh không nên xấu hổ với chính mình”.

Cha tôi luôn biết cái gì nên giữ đừng nói ra. Tôi còn nhớ khi tôi 18 tuổi, đang học kẻ biển hiệu tại một trung tâm mua sắm gần nhà. Đó là một ngày nhiều gió, tôi đang dùng mộtt cái thang to và nặng nề leo lên mái nhà. Có một vài chiếc xe đậu cách đó vài căn. Cha tôi ngẫu nhiên đi ngang qua và nhìn thấy cái thang. Ông nói: “Gió có thể thổi bay chiếc thang và nếu nó ngã vào chiếc xe, phải tốn cả mớ tiền để đền. Nếu bố là con, bố sẽ buộc nó lại”. Tôi cho rằng mình không phải là ông nên tôi không buộc thang lại. 5 phút sau, tôi vừa leo lên và bước ra khỏi thang thì nghe một tiếng sầm. Tôi nhìn xuống và thấy chiếc thang đang nằm ngang trên một chiếc Toyota. Chiếc xe bẹp dúm và chúng tôi tốn cả gia tài để bồi thường.

Khi tôi kể lại cho bố tôi nghe, ông không nói: “Đáng lẽ con phải làm điều cha bảo”, hay “Con ngốc quá”. Ông chỉ gật đầu. Ông biết tôi đã học được bài học. Ông biết, mà dường như lúc nào ông cũng vậy, rằng đôi khi tốt nhất là đừng nói gì cả.

ĐÚC KẾT: *Chúng ta không phải lúc nào cũng nên nói cái gì. NHIỀU LÚC NGƯỜI KHÁC ĐÁNH GIÁ BẠN CAO HƠN VÌ NHỮNG ĐIỀU BẠN*

KHÔNG NÓI.

KHI BỊ XÚC PHẠM

Những người chín chắn không buồn bực vì những nhận xét tồi tệ của người khác. Người này người kia sẽ nói điều này điều nọ vào lúc nào đó để kiểm tra chúng ta – những nhận xét như "Anh ta làm việc chăm chỉ !" hay "bạn ăn nhiều quá!" hay "Ai cũng biết bạn cưới anh ta vì tiền!"Đôi khi người ta nói vì ghen tỵ, nhưng thường thì họ muốn nhìn thấy phản ứng của bạn. Dù cho động cơ có là gì, cách tốt nhất là bạn nên mỉm cười hoặc không nói gì cả hoặc tỏ vẻ đồng ý với người nói!

Lần tới nếu người hàng xóm của bạn nhìn thấy bạn đi chiếc xe mới và anh ta nói: "Anh không làm việc cật lực mà sao họ trả công anh cao vậy!", bạn mỉm cười và nói "Như thế không tuyệt sao!" Bạn không cần phải giải thích về tinh thần trách nhiệm hay việc làm thêm ngoài của bạn. Bạn không cần phải chứng minh nó. Chỉ mỉm cười và quên chuyện đó đi.

Khi chị dâu của bạn rên rỉ: "Em lúc nào cũng thong thả!" thì hãy ra vẻ đồng ý với chị ấy. "Vâng, em thích sống thong thả!" Khi chị họ của Fred nói: "Chắc cậu phí tiền cho cái hồ bơi đó lắm", Fred chỉ mỉm cười và nói: "Đúng vậy! Em ghét mấy cái hồ bơi rẻ tiền!" Đừng cho phép bạn bực mình. Tấn công những người đó bạn chẳng được gì.

Nếu bạn đi dạy hay diễn thuyết trước đám đông, bạn sẽ gặp phải những người hay có những nhận xét về cá nhân. Cũng vậy, bạn đừng biện hộ hay chống đối mà vui vẻ đồng ý với họ. Nếu bạn cứ cố tự vệ trước đám đông thì bạn sẽ phải bỏ cuộc! Hoặc là đồng ý, hoặc là phát triển lấy kỹ năng nghe có chọn lọc và chỉ bám vào cái mà bạn đang muốn nói.

ĐÚC KẾT:*Chỉ những người nhỏ nhen mới hay nhận xét ích kỷ, và chỉ có họ bị xúc phạm. Hãy là một người cao thượng.*

TRÁNH CÃI CỌ

"Đừng bao giờ đi đánh lộn với heo - bạn bị bẩn mà nó thì thích thú".

General Abrams

Cãi nhau không tốt cũng không xấu - chỉ mất thời gian vì bạn càng muốn thay đổi suy nghĩ của ai bao nhiêu thì càng ít có khả năng họ thay đổi bấy nhiêu!

🚌 Tại sao người ta cãi nhau?

Người ta cãi nhau vì ba lý do chính sau:

1) Họ thật sự muốn tìm cách thay đổi tình hình (Họ là những nhà cải cách)

2) Họ muốn được nổi bật. (NGƯỜI THÍCH ĐƯỢC CHÚ Ý)

3) Họ cảm thấy khó chịu và muốn cãi nhau. (NGƯỜI THÍCH GÂY SỰ)

Nếu bạn gặp người muốn thay đổi cái gì đó bằng cách cãi nhau (nhà cải cách) thì tốt nhất nên lắng nghe họ và sử dụng nhưng kỹ thuật ghi trong chương vừa rồi. Tuy nhiên, nếu bạn gặp người thích được chú ý thì nên biết cái gì đang xảy ra và hãy quyết định không tham gia trò chơi.

NGƯỜI THÍCH ĐƯỢC CHÚ Ý.Chỉ cãi nhau vì muốn được người khác chú ý. Họ biết là nếu họ bất đồng với người nào đó một cách mạnh mẽ thì người khác sẽ chú ý đến họ. Những người khôn ngoan sẽ chọn tình yêu thương chứ không chọn mâu thuẫn lời qua tiếng lại nhưng đôi khi chúng ta vẫn cãi vã và giận dữ đôi chút để thu hút sự quan tâm.

Cũng có người thích được chú ý bằng cách khác. Bạn biết loại người này. Bạn mời 6 người đến dự tiệc tại nhà. Khi món chính đang được dọn ra, món gà rôti, người phụ nữ đối diện nói rằng đó không phải là món gà rôti mà là vịt rim. Bạn biết đó là món gà vì chính bạn là người nấu nó. Vậy tại sao phải cãi nhau với chị ta. Bạn nên gật đầu, mỉm cười và nói lảng sang chuyện khác.

Sẽ luôn có những người cứ khăng khăng cái gì đó "cũ" khi nó là mới, là "nóng" khi nó nguội, v.v…rằng người đang hát trên đài là Bing Crosby trong khi bạn biết đó là Micheal Jackson. Hãy thư giãn và cứ để họ thích nghĩ những gì họ nghĩ. Bạn không cần phải dạy cho họ biết khi họ không chịu biết. Hãy để cho họ làm điều họ muốn và đừng có can dự vào.

NGƯỜI THÍCH GÂY SỰ thường người muốn cãi nhau vì họ bực bội

chuyện gì đó chẳng liên quan đến bạn. Bạn đừng dính vào. Thật dễ để tập cho người khác tế nhị với bạn: bạn chỉ cần không quan tâm đến họ khi họ bực bội hay la hét.

Nếu nhà bạn trở thành một chiến trường thì hãy ra ngoài đi dạo, khi trở về, bạn sẽ nói chuyện bình tĩnh hơn. Không có quy luật nào quy định: "Nếu ai đó muốn phá hỏng buổi chiều của bạn thì bạn phải tham gia cùng với họ". Bạn nên dạy người ta cách đối xử với bạn bằng cách vẽ một ranh giới… "tôi không thích nghe la hét. Tôi sẽ không nói gì cho đến khi anh không đập phá đồ đạc nữa". Và rồi bạn bỏ đi.

v Chúng ta không cần phải đồng ý

Có những trường hợp mà ở nhà hay ở chỗ làm mà mọi người cần phải thống nhất với nhau hay tuân theo một mệnh lệnh nào đó. Nhưng vô số trường hợp không cần phải thống nhất, không cần biết ai đó có đồng ý với bạn hay không – không cần biết ai đúng ai sai.

Những lúc đó mọi sẽ đơn giản hơn nếu chúng ta VUI VẺ ĐỂ CHO MỌI NGƯỜI KHÔNG ĐỒNG Ý

Bạn có thể nghĩ: "lý thuyết không cãi nhau nghe hay thật nhưng làm sao bạn không thể cãi nhau với người cứ phản đối với bạn kịch liệt? H ÃY VUI VẺ CHO PHÉP NGƯỜI TA CÓ QUAN ĐIỂM

KHÁC VỚI BẠN! BẠN NÊN QUYẾT ĐỊNH KHÔNG QUAN TÂM ĐẾN ĐIỀU HỌ NGHĨ.

Từ lúc mới sinh ra, chúng ta đã khao khát sự ủng hộ của mọi người xung quanh. Chúng ta hãy áp dụng công thức: "Nếu anh không đồng ý với tôi thì tôi sẽ la hét, giận dữ, bực bội, hờn giân và mất ngủ!"

Nếu không xem lại chiết lý cá nhân vào tuổi đã trưởng thành thì bạn có thể cứ theo hoài chương trình cũ mèm này trong 25 năm tiếp theo. "Nếu anh không đồng ý với tôi về niềm tin của tôi, quan điểm chính trị và tôn giáo v.v… của tôi thì tôi sẽ không sống hạnh phúc và bình an được!"

Khi người khác không cùng quan điểm với bạn thì sự bất an của bạn nổi lên rồi bạn sẽ phản ứng lại. Nhưng nếu thoát ra được căn bệnh bắt mọi người phải suy nghĩ giống mình thì bạn sẽ không cần phải cãi nhau làm gì.

Hãy tưởng tượng bạn vừa bán chiếc xe hơi mà tôi cho là rất rẻ, tôi nói với bạn: “Sao anh ngốc vậy, đi bán cái xe với giá thật bèo!”

Bạn nói: “Anh thì biết cái gì?”

Tôi nói: “Tôi biết về xe còn nhiêu hơn anh!”

Bạn nói: “Anh cái gì cũng biết hết”.

Tôi nói: “Tôi biết là anh vừa mất 5000 đô”.

Bạn nói: “Sao anh không lo chuyện của anh kìa!”

Tôi nói: “Anh quả là…”

Chúng ta nhanh chóng rơi vào một cái bẫy, ai cũng nóng lên, huyết áp tăng lên. Cứ thử tượng tượng anh để cho tôi có quan điểm của tôi và anh giữ lấy quan điểm của anh. Kết quả cuộc nói chuyện có thể như sau:

“Sao anh ngốc vậy, đi bán cái xe hơi với giá thật bèo!”

“Anh cho là tôi ngốc à?”

“Dĩ nhiên rồi”.

“Ồ, nếu anh nghĩ vậy thì tôi tiếc không thể đồng ý với anh nhưng anh có quyền giữ quan điểm của mình”.

Trong đa số trường hợp cứ để cho người khác có ý kiến của họ thì bạn sẽ tránh được xung đột. Chừng nào chúng ta không áp đặt ý kiến của mình đối với họ thì họ cũng không áp đặt ý kiến của họ với chúng ta. Ai đó có thể nói: “Nếu người khác tấn công bạn và bạn biết là mình đúng, bạn không thể cứ ngồi đó mà chấp nhận. Hãy tự vệ!” Tại sao phải tự vệ? Bạn sẽ không bao giờ làm hài lòng tất cả mọi người. Bạn có thể làm những việc tốt hơn việc thuyết phục người khác thay đổi ý kiến của họ. Cứ để họ tin điều họ muốn tin.

ĐÚC KẾT: *Những người thích được chú ý và thích xung đột luôn nghe theo triết lý: "Nếu ai đó không đồng ý với tôi thì tôi phải tìm cách thay đổi anh ta". Hãy nên làm theo lời khuyên này: "Nếu ai đó không đồng ý với tôi thì tôi sẽ để cho anh ta làm vậy". Như thế cuộc sống sẽ dễ dàng hơn.*

CHỚ NÓI VỚI AI ĐÓ: "ANH NHẦM RỒI".

"Hãy khôn ngoan hơn người khác nếu bạn có thể nhưng đừng có nói với họ như vậy".

Lord Chesterfield

Một trong những cách chắc chắn nhất để bị tấn công, nhiếc móc, khinh bỉ, xỉ vả bởi người khác là nói với họ: "ANH NHẦM RỒI !" Họ ghét điều đó, có nghĩa là họ ghét bạn! Mọi người đều muốn mình đúng. Nếu họ bảo bạn: "ANH NHẦM RỒI !, Tức là họ hiểu bạn như sau: "Anh sai rồi vì thế anh nên nghe tôi". Nếu cần phải cho người khác hiểu được quan điểm của bạn hay nghe theo hướng dẫn của bạn, hãy tìm cách khác, chẳng hạn nói:

"Tôi tôn trọng ý kiến của bạn – nhưng ý kiến của tôi thì khác".

"Kinh nghiệm của tôi không giống anh…"

"Tôi rất tôn trọng ý kiến của anh nhưng tôi không đồng ý với anh điểm này…"

"Tôi biết điều này đúng với anh – nhưng với tôi thì cái đúng là…"

Đàn ông đấu kiếm, tham gia chiến tranh, đầu tư tiền bạc, giết người để chứng minh là họ đúng! Việc tỏ ra mình đúng hay không là một chuyện hệ trọng. Nếu bạn muốn có được một sự êm thấm thì hãy nói đến "những ý kiến", "những ý tưởng', "những kinh nghiệm khác nhau" hơn là "cái đúng" và "cái sai".

v **Thừa nhận mình sai**

Chúng ta thường sợ khẳng định mình sai thì sẽ không được tôn trọng dù ngược lại, ta được tôn trọng nhiều hơn. Bất cứ khi nào chúng ta sẵn sàng thừa

nhận là mình sai thì người ta sẽ ngưỡng mộ sự can đảm của chúng ta và thông cảm với chúng ta hơn…

Không phải tôi có thành tích nổi bật về việc thừa nhận mình sai nhưng tôi cũng đang cố gắng để làm được như vậy. Tôi hy vọng là việc viết ra chương này sẽ khích lệ tôi làm như thế nhiều hơn. Tôi đã khám phá ra là tôi sai, và tôi thừa nhận điều này thì tôi được thư giãn vô cùng. Tôi đã thấy rằng thế giới không sụp đổ, và người khác cũng không cười tôi như khi tôi khăng khăng là mình đúng.

Thật hợp lý là nếu tất cả mọi người muốn đúng và đôi khi bạn nên để cho họ đúng, người khác sẽ biết ơn bạn vì chuyện đó.

ĐÚC KẾT: *Nói với người khác rằng họ sai là cách dễ nhất để tạo ra nhiều kẻ thù. Thừa nhận rằng bạn sai là cách hay nhất để khởi đầu một tình bạn.*

CHỚ LÀM NHỤC NGƯỜI KHÁC

Khi người khác làm bạn thất vọng, bạn phải chọn lựa giữa phê bình, làm nhục, làm người khác bối rối, hoặc cố gắng giải quyết vấn đề.

Hiếm khi bạn có thể làm cả hai việc trên cùng một lúc. Làm điều thứ nhất, bạn sẽ khiến cho người khác trở thành kẻ thù… “Bạn thật thiếu chín chắn, vô tích sự, trễ nải và ngu ngốc…” Rồi đề nghị người khác giúp đỡ… “Và bây giờ sau khi tôi đã xỉ vả bạn, hãy đưa tiền lại cho tôi, sửa xe hơi giúp tôi và yêu thương tôi như bạn vẫn từng yêu thương!”

Đó là cách gian nan để có được kết quả! Không cần biết bạn buồn bực như thế nào, bạn phải nhớ là tấn công người khác sẽ làm hỏng cơ hội để họ giúp chúng ta. Khi bạn bắt đầu tấn công người khác thì họ ngay lập tức cho là bạn thô lỗ. Tức thì họ muốn bạn gánh chịu hậu quả và nếu bạn lệ thuộc vào họ trong sự hợp tác giữa hai bên, bạn sẽ nhanh chóng thấy là mình phải chịu hậu quả.

Hãy tưởng tượng là xe hơi của bạn đậu trên đường. Bạn quay về xe và phát hiện ra một chiếc Volkswagen đỗ ngay sau xe bạn. Một ống chữa lửa nằm sát cái chống va trước của xe bạn. Bạn không thể lái xe đi được.

Bạn thấy người chủ chiếc Volkswagen đang ở văn phòng bên cạnh. Nếu bạn

đi vào đó và nói: “Tôi đang tìm người đã chèn xe tôi vào chỗ ống chữa lửa!” Bạn sẽ được cái gì? Có thể là anh ta sẽ vui vẻ rời xe anh ta đi. Có thể anh ta sẽ giấu chiếc cặp đi và nói là anh ta đã làm mất chìa khóa, hay anh ta nói chuyện trên điện thoại nửa tiếng để chọc tức bạn. Để có được kết quả tốt nhất BẠN NÊN CHO NGƯỜI KHÁC CƠ HỘI SỬA CHỮA.

Ngay cả với một người chẳng ra gì, bạn hãy tôn trọng họ và cẩn thận khi đối xử với họ.

Giả sử bạn mua một hệ thống hi-fi trong một cửa hàng. Bạn mang về nhà và phắt hiện ra họ bán cho bạn cái có giá rẻ hơn số tiền bạn trả. Bạn nghi rằng họ là quân bịp bợm và đã cố tình gạt bạn.

Bạn đã phát hiện ra là họ có tội, vì thế họ nghĩ: “Nếu ông gọi tôi là tội phạm, thì tôi sẽ là tội phạm!” Tuy nhiên nếu bạn cho họ cơ hội sửa sai bằng cách nói: “Tôi biết là các anh sẽ bối rối khi phát hiện ra là các anh đã đưa lộn tôi cái máy”, họ sẽ nhiệt tình cùng bạn điều chỉnh ngay. Bạn nên tranh thủ cái tốt ở họ để họ có thể thấy được cái tốt ở họ.

(Tương tự nếu bạn chửi họ là đồ dối trá và họ không cố tình làm như vậy thì họ sẽ không hài lòng. Hơn nữa, nhiều khi bạn phải trả giá vì xúc phạm người khác.)

ĐÚC KẾT: *Người khác thường vui vẻ đáp ứng mong đợi của bạn nếu họ được tôn trọng và đối xử tốt. Nếu bạn muốn hợp tác thì tốt nhất nên tôn trọng đối tác. Như thế họ sẽ giúp bạn thoát ra khỏi khó khăn.*

KHI MUỐN PHÊ BÌNH

Những điểm cần nhớ khi muốn phê bình:

A) PHÊ BÌNH KHÔNG CÓ MẤY TÁC DỤNG

B) NGƯỜI TA HIẾM KHI BUỘC TỘI CHÍNH HỌ

C) NẾU BẠN BUỘC TỘI NGƯỜI KHÁC THÌ HỌ SẼ BUỘC TỘI BẠN!

Nếu tôi thỉnh thoảng phê bình chính tôi thì không sao, nhưng nếu bạn làm

thế với tôi thì đó là chuyện hoàn toàn khác. Thật kỳ lạ, phải không các bạn? Nếu chúng ta tìm thấy vài lỗi nhỏ của chính mình, cha mẹ mình, khuôn mặt, thành phố, bạn bè mình thì không sao, nhưng nếu người nào khác tìm ra những lỗi đó thì coi chừng!

Phê bình là cách nhanh nhất để gây lòng căm thù và phá hủy quan hệ. Cái tôi của chúng ta mỏng manh đến nỗi sự không công nhận sẽ đánh trúng ta như chiếc búa tạ. Lúc bị phê bình, chúng ta thanh mình, chúng ta đổ lỗi và la hét rồi bỏ đi.

Là con người, chúng ta có khả năng kỳ lạ là luôn xem mình vô tội. Những nhà tâm lý đã nói rằng: ngay cả bọn tội phạm dã man nhất cũng không tin là họ có tội. Nếu bạn thử đến trại tù giam giữ bọn tội phạm hãm hiếp giết người và phỏng vấn những tù nhân này thì bạn sẽ nghe họ nói là họ "vô tội" hoặc "bị hiểu nhầm" hoặc cả hai và rằng ai đó phải bị kết tội vì bắt họ chịu đựng như thế.

(Al Capone, một trong những tên giết người bỉ ổi nhất nước Mỹ đã từng than thở rằng hắn bị quy "là giết người, là kẻ thù số một của dân chúng, trog khi tất cả những gì hắn muốn làm là giúp đỡ người khác!")

Nếu những tên giết người và những kẻ đê tiện còn không chịu nhận tội của chính bản thân chúng thì làm sao những người chiếm chỗ của bạn trên xe điện hay những khách hàng chạy nợ lại chịu nhận lỗi của họ? HỌ NÓI RẰNG ĐÓ KHÔNG PHẢI LÀ LỖI CỦA HỌ! Dù gì đi nữa thì hiếm có ai dám nhận là mình có lỗi.

Phê bình đôi khi làm hỏng mọi chuyện, làm tê liệt thần kình, làm người khác bất bình và tổn thương… Rắc rối không chứ?!

v **Nếu bạn phải phê bình**

HÃY KHEN TRƯỚC. Nếu tôi nói với bạn: "Bạn trông rất tuyệt. Kiểu tóc không chê vào đâu được, áo bạn đẹp và quần cũng vậy. Vớ cũng rất hợp. Cái duy nhất cần chỉnh tề hơn là đôi giày. Cần phải đánh giày lại", có lẽ bạn sẽ không quá bực. Bạn sẽ thấy là tôi ủng hộ bạn.

Khen ngợi là viên đường làm cho viên thuốc đắng trở nên dễ uống. Con người là sinh vật tế nhị và nhạy cảm nhất, và rất ít nhớ. Bạn có thể bảo vợ bạn rằng cô ta là ánh sáng của đời bạn vào buổi sáng, nhưng nếu vào buổi trưa nếu bạn phê bình món bánh do cô ta nấu thì hãy cẩn thận! Nếu bạn muốn cô ấy nướng cái bánh khác cho mà ăn thì hãy ca ngợi về món khoai tây nướng

của cô trước khi phê bình món bánh.

Đã khen thì phải khen thành thật. KHÔNG ĐƯỢC NỊNH BỢ, GIẢ DỐI. Rõ ràng luôn có cái gì đó ở ai đó đáng khen vì thế phải nói cho người đó biết. Nên khen cho cụ thể: “Anh đã xử lý cuộc điện thoại đó rất khéo và tôi thích cách anh giữ bình tĩnh”, còn nịnh bợ thì thường chung chung về bản chất và người ta có thể nhận ra sự khác nhau.

GIẢ SỬ BẠN ĐANG NHẮC CHO AI NHỚ. Cái tôi của chúng ta lớn đến nỗi ta chỉ thích được nhắc cho nhớ chứ không thích bị bảo. Khi bạn nhắc ai đó: “John, tôi cá là tôi đang nói với anh điều mà anh đã biết…” như thế bạn đang đặt câu hỏi với trí nhớ của họ hơn là chuyện họ có khôn ngoan và phải chịu làm chuyện gì đó không. Ai cũng thích bị cho là đãng trí hơn bị cho là ngu ngốc. Vì thế bạn nên dùng những câu như, “Tôi đã thấy anh làm điều này rất hay trước đây. Tôi nghĩ tạm thời anh quên…”

Hoặc, “Bạn có lẽ đã nghĩ đến chuyện này…” “Tôi có thể nhắc giúp anh chuyện này không?”

THỪA NHẬN MÌNH CÓ VẤN ĐỀ TRƯỚC. Điều làm người khác không thích khi bị phê bình là cảm giác người ta đang nói với mình: “Tôi tốt hơn anh”.

Nếu tôi nói với bạn: “Anh lúc nào cũng trễ!” hẳn là bạn sẽ nhớ lại xem tôi đã trễ bao nhiêu lần rồi? Trễ không phải là vấn đề, cái chính là cảm giác bạn đang bị coi thường.

Khi bạn thừa nhận vấn đề “Một trong những cái dở của tôi là hay đi trễ, tôi thấy anh cũng mắc tật này…” như thế dễ chấp nhận hơn.

ĐÚC KẾT: *Nếu bạn muốn bảo vệ mối quan hệ và được lòng người khác thì nên nhạy cảm với cái tôi của người ta. Hãy thành thật và tỏ ra khuyến khích người khác. Khi có thể, nên áp dụng những cách sau:*

1) KHEN NGỢI TRƯỚC KHI PHÊ BÌNH.

2) “NHẮC” CHỚ ĐỪNG “BẢO” NGƯỜI KHÁC LÀM GÌ.

3) THỪA NHẬN CÁI DỞ CỦA CHÍNH MÌNH

4) NHÌN VÀO TƯƠNG LAI CHỚ ĐỪNG ĐỔ LỖI CHO QUÁ KHỨ.

TRƯỚC TIÊN HÃY HỎI CHO RÕ

Andrea hét lên trong điện thoại "Anh đã tính tiền cho tôi buổi học đó. Tôi đã trả đầy đủ. Tôi đã nói với anh hai lần là tôi không nợ nần gì anh hết. Anh làm tôi và cả gia đình tôi bực! Chuyện làm ăn của anh thật chẳng ra gì! Tôi sẽ làm lớn chuyện này". Cô ta rất giận dữ. Khi cô ta bỏ điện thoại xuống, tôi nói: "Tôi sẽ kiểm tra và nói chuyện với cô sau. Xin cảm ơn cô đã gọi".

Năm phút sau, thật ngạc nhiên, Andrea gọi tôi. "Chồng tôi đã tìm thấy cái cùi séc. Tôi thật xấu hổ. Tôi không biết nói gì. Có lẽ tôi đã thề với anh là tôi đã trả anh hai lần. Thật kinh khủng quá".

Andrea không chỉ gọi lại để xin lỗi, cô còn gửi cho tôi sô cô la và hoa!

Veronica được tặng một máy nướng bánh nhân ngày lễ Giáng Sinh của cô. Được một tuần thì nó không hoạt động được nữa. Cô rất giận. Cô đến hiệu sửa điện gần nhà và yêu cầu họ sửa chữa và thay cái mới.

Họ nhìn cái máy và họ vui vẻ sửa chữa giúp nhưng họ nói với cô: "Cái máy này được mua ở cửa hàng bên kia đường!".

HÃY NẮM RÕ ĐẦU ĐUÔI SỰ VIỆC TRƯỚC KHI MỞ MIỆNG RA. Trước khi chửi bới chủ nhà, đe dọa người bán hàng hay cãi lại ông chủ thì hãy NẮM VẤN ĐỀ CHO RÕ TRƯỚC.

Tìm hiểu trước sẽ làm cho bạn không bị bối rối, không bị "mắc họng". Biết chắc điều mình sẽ nói làm cho bạn tự tin và mạnh mẽ hơn.

Khi bạn bị tính mắc (đắt)

Không ai thích bị tính mắc, và một sso người biết cách xử lý tốt hơn những người khác. Polly điện thoại cho thợ sửa xe và nói: "Anh thật đã ăn chặn tiền của tôi. Anh là tên đê tiện. Tôi chưa bao giờ yêu cầu anh thay hộp số cho xe tôi. Tôi sẽ kiện anh. Tôi đã bảo anh không được làm việc gì mà không hỏi ý kiến của chồng tôi trước".

Người thợ sửa xe nói: “Sáng nay tôi đã gặp chồng cô, anh ta đã viết ủy quyền cho tôi ngay tại đây”.

Chỉ trong một phút Polly đã biến mình thành một tên ngốc và thành kẻ thù của người thợ sửa xe!

Lại một lần nữa, biện pháp khôn ngoan là thu thập hết mọi dữ kiện về vấn đề liên quan trước, giống như một quan tòa phải có tất cả bằng chứng mà mình sẽ cần.

“Anh có nhớ đã báo cho tôi giá nào không?”

“Anh có ghi sổ những khoản tôi đã thanh toán không?”

“Anh có tháy hóa đơn đã gởi đến cho tôi không? Anh có nghĩ số tiền đó đúng không?”

Thường thì chỉ cần một vài câu hỏi thông minh sẽ làm cho vấn đề trở nên đơn giản hơn. Đôi khi người ta quên mình đã hứa gì. Ngay cả khi bạn làm rõ điều họ không nhớ, bạn có thể nói: “Tôi nhớ là 300 đô la và nó đây”.

Như bạn đã biết, hóa đơn và sổ sách cũng có khi sai. Đặt câu hỏi một cách bình tĩnh là cách hay nhất trước khi bước vào trận chiến và sẽ giúp cho bạn đỡ bối rối và dễ giải quyết vấn đề hơn.

Tương tự, khi người ta không đến thì đừng giao hàng, đừng giải quyết công việc. ĐẶt câu hỏi rất có lợi để bạn kết luận vấn đề. “Anh có nhớ tôi đã yêu cầu gì không? Anh đã hứa gì với tôi? Ai chịu trách nhiệm trong chuyện này?”

Một cách hỏi khác là “VẬY NẾU?”

“Vậy nếu tôi chứng minh được là anh đã tính mắc cho tôi thì anh sẽ làm gì?”

“Nếu phía anh nhầm thì anh sẽ chịu chi phí chứ?”

Người thông minh biết cách đặt câu hỏi. Hãy cho người ta nói còn bạn lắng nghe.

v **Hãy tìm hiểu xem**

a) HỌ BIẾT GÌ

b) HỌ NGHĨ GÌ

c) HỌ SẼ LÀM GÌ - Trước khi bạn mở miệng.

Những câu hỏi khôn ngoan khác là:

“Anh hiểu nó như thế nào?”

“Anh sẽ cảm thấy như thế nào nếu anh là tôi?”

“Nếu anh là tôi thì anh sẽ làm gì?”

ĐÚC KẾT: *Mỗi khi bạn thương lượng cái gì với ai đó thì nên chọn chiến lược ĐẶT CÂU HỎI TRƯỚC. Bạn sẽ không bối rối và tin tưởng rằng mình nói chuyện dựa trên vị thế mạnh của mình. Khi bạn hỏi người khác, bạn sẽ hướng suy nghĩ của họ theo cách của bạn, như thế sẽ khôn ngoan và thành công hơn là bắt người ta phải nghĩ.*

v **Ghi điểm bằng câu hỏi**

Không ai thích sa thải người khác (Ừm, đa số là vậy!) Khi buộc phải sa thải hay kỷ luật ai đó thì cách hay nhất là hỏi câu hỏi.

Tôi có một người bạn, Charlie, người rất giỏi nói chuyện. thư ký của Charlie là Jenny rất xấu tính và hay cãi lộn với vợ của Charlie cũng làm việc trong văn phòng. Charlie quyết định sa thải cô thư ký. Anh muốn cô biết vì sao cô mất việc và cố gắng nói với cô càng khéo càng tốt. Anh ta kể cho tôi nghe một cuộc đàm thoại của họ và đây quả là một ví dụ tuyệt vời minh họa

cho cho thấy việc sử dụng câu hỏi khéo léo đã giúp anh ta đạt được điều mình muốn như thế nào:

“Jenny, cô nói xem thái độ của cô trong thời gian làm việc vừa qua như thế nào?”

“Không được hoàn hảo lắm”.

“Chúng ta đã nói về chuyện này trước đây rồi phải không?”

“Vâng, ông chồng tôi làm tôi bực quá”.

“Chúng ta có nên nói chuyện đó ở đây không?”

“Tôi không nghĩ vậy”.

“Cô có thấy cô hay gây gổ quá nhiều với vợ tôi không?”

“Đúng vậy”.

“Cô có thấy việc này thay đổi chút nào không?”

“Tôi cho là không”.

“Hãy nói cho tôi biết. Nếu tôi phải chọn để có một văn phòng vui vẻ và một cuộc hôn nhân hạnh

phúc thì tôi nên đuổi ai?”

“Ừm,… tôi”

“Cô hiểu là cô sẽ bị đuổi à?”

“Vâng”

“Thế là ta đã thống nhất nhé”.

“Vâng, tốt hơn là tôi nên đi”.

Jenny đã sa thải chính cô ta.

Charlie không tấn công cô hay phê bình gì cô. Bằng cách sử dụng những câu hỏi tài tình, anh làm cho cô hiểu cô phải nghỉ việc.

Đây là một nghệ thuật. Bạn không thể chỉ nói những câu cũ rích như: “Cô muốn được nghỉ việc như thế nào?” Bạn phải có một vài ý tưởng là người kia có thể trả lời câu hỏi của bạn như thế nào để đạt được mục tiêu của bạn.

GIẬN DỮ KHÔNG KHIẾN ĐƯỢC NGƯỜI KHÁC LÀM THEO LỜI BẠN

Bực tức và giận dữ với người khác cũng không sao – bày tỏ sự giận dữ là việc nên làm. Nhưng chúng ta không nên phạm sai lầm là khiến người khác làm theo ý mình bằng cách nổi giận và hét vào mặt họ.

Ví dụ, bà mẹ đề nghị đứa con, tên là Willie dọn phòng. Willie biết là mẹ không nghiêm lắm nên tiếp tục xem phim Batman.

Mẹ cậu lại nói: “Willie, con hãy dọn phòng đi”. Willie biết là như những lần trước, có thể 45 phút sau làm cũng được.

Mẹ cậu lại nhắc lần thứ ba: “Willie, con dọn phòng NGAY đi”. Willie cũng vẫn cho là mẹ cậu mới bắt đầu nghiêm một nửa. “Mình chỉ còn 3 phút Batman thôi mà”.

“Willi, DỌN PHÒNG ”.

“Nghe dữ hơn rồi”, Willie nghĩ. “Nhưng vẫn chưa đủ đô nên chưa nguy hiểm”. Willir vẫn bám vào cuộc thập tự chinh mới trên màn hình. Mẹ cậu đã bắt đầu bốc hỏa. Willie nhìn mẹ. Bà mẹ đỏ mặt nhưng chưa hét lên. Cậu ta

đoán phải hai phút nữa bà mới nổ tung.

Một phút trôi qua và bà mẹ bước vào phòng với một cây chổi. Bà hét to hết cỡ và vung chổi lên,

“MÀY ĐI DỌN PHÒNG NGAY, KHÔNG THÌ TAO SẼ ĐÁNH CHO CHẾT”.

Willie không dám đợi bà nói hết câu – bà đang cầm chổi! Mẹ đang hành động, rốt cuộc bà cũng dùng tới biện pháp đe dọa. Bây giờ Willie rất sợ và đã bị ấn tượng:

Cuối cùng bà mẹ cũng đạt được điều mình mong muốn và bà nói: “Làm như muốn bảo nó làm một cái gì tôi cũng phải la lên thế này”.nhưng không phải việc la lên có tác dụng mà là cái chổi.

Bà mẹ đã có thể làm theo cách khác. Bà nên nhìn thẳng vào mắt Willie ngay lúc đầu và nói: “Willie bây giờ là 4:15 chiều. Đến 5:30 thì con phải dọn xong phòng con, mẹ sẽ không nói lại nữa. Mẹ sẽ không bực và không la lên. Nếu con dọn xong phòng trước 5L:30 theo đồng hồ trong bếp mẹ sẽ rất vui. Nếu không thì cả tuần mẹ sẽ không cho con xem truyền hình nữa. Con có hiểu không? Con có hỏi gì không?”

Nếu bà mẹ sẵn sàng tuân theo những điều kiện đã đưa ra thì Willie sẽ nhanh chóng học được điều này. Nếu bà không nghiêm và cứ để cho nó xem truyền hình dù nó không chịu dọn phòng thì bà sẽ sớm phải dùng lại cái chổi và la hét.

Bạn sẽ có được kết quả từ việc hành xử cho nhất quán. Phải sẵn sàng hành động. Chúng ta phải tuân lệnh cảnh sát vì họ giữ đúng lời hứa. Vì là luật nên cảnh sát không la hét hay gào lên nhiều. Họ không nổi đóa, không dậm chân và la lên: “Tôi đã bảo anh 17 lần ngày hôm nay và bây giờ tôi nói lại lần cuối cùng: Không được ăn cắp đồ của người khác”. Thay vì vậy họ có thông điệp là: “Nếu ăn cắp thì chúng tôi sẽ bắt anh.

Những người giữ được sự tôn trọng và kiểm soát được tình huống thì sẽ đạt được kết quả như ý. Thủ tướng, tổng thống, quan tòa, đô đốc trong quân đội hiểu rằng la hét không làm cho người khác làm theo ý mình.

ĐÚC KẾT: *Bởi vì chúng ta thỉnh thoảng không chịu hành động ngay cho đến lúc sử dụng biện pháp la hét. Có thể chúng ta tin rằng la hét sẽ làm cho*

người khác chịu phục tùng, không phải vậy. Người khác cho là bạn nghiêm túc bởi vì những cái bạn làm chứ không phải vì bạn hét thật to.

LẬP RA NHỮNG NGUYÊN TẮC

NẾU CUỘC SỐNG LÀ MỘT TRÒ CHƠI THÌ HÃY CHO MỌI NGƯỜI BIẾT LUẬT!

Fred có vấn đề với con trai, Johnnie. Fred thường bảo Johnnie đem rác đi đổ hàng tuần. Johnnie không làm như vậy thường xuyên lắm. Những lúc Johnnie không làm, Fred tội nghiệp không biết phải làm gì với nó. Anh tự nhủ: "Mình đánh nó, bắt nó đi ngủ, hay cắt tiền tiêu, hay nói chuyện với nó xem…?"

Junie cũng gặp chuyện tương tự với Karen, thư ký. Thường thì cô yêu cầu thư ký đánh máy cho xong những hồ sơ nào đó vào cuối ngày. Ai cũng biết yêu cầu này là hợp lý, nhưng dường như không bao giờ thư ký hoàn thành việc đánh máy đúng thời hạn. Junie không thể đánh cô ta, bắt cô ta đi ngủ. Junie chỉ muốn giữ một quan hệ vui vẻ trong văn phòng và hơi bối rối không biết nên xử lý vấn đề cách nào tốt nhất.

Trong những tình huống trên, những quan hệ sẽ bị ảnh hưởng. Nếu người khác làm chúng ta thất vọng, và chúng ta phạt họ vì đã làm vậy, họ giận ta. Thường thì họ cho là không công bằng, ta vô lý hay khó chịu.

v **Nói với họ ngay từ đầu**

Giải pháp là thường xuyên bảo con bạn hay thư ký của bạn trước đó một thời gian về: a) ĐIỀU

BẠN MUỐN b) ĐIỀU GÌ XẢY RA NẾU HỌ LÀM TỐT c) ĐIỀU GÌ XẢY RA NẾU HỌ KHÔNG

LÀM. Nên nói với họ một cách nhẹ nhàng. Hãy nghe Fred nói:

Fred: "Johnnie, ta hãy nói về chuyện con đổ rác".

Johnnie: "Cái gì cơ?"

Fred: “Trong nhà này ai cũng phải làm việc. Công việc của con là đổ rác. Con có hiểu điều đó không?”

Johnnie: “Có ạ!”

Fred: “Bố muốn con phải đổ rác hàng tuần, con có làm không?”

Johnnie: “Dạ”.

Fred: “Nếu con làm thì nhà ta sẽ rất sạch sẽ, con được nhận tiền tiêu và bố không bao giờ rầy la

con chuyện đổ rác. Con hiểu không?”

Johnnie: “Dạ hiểu ạ. Vậy là xong ạ?”

Fred: “Không, còn nữa. Nếu con không đổ thì con nên hiểu là bố sẽ không cho con tiền tiêu vào tuần đó. Không phải là bố không thương con hay tỏ ra keo kiệt. Đó là luật trong nhà này. Con được thưởng nếu làm và bị phạt nếu không làm”.

Johnnie: “Đồng ý”.

Fred: “Vậy con hãy nói lại xem chúng ta thỏa thuận việc đổ rác như thế nào?”

Johnnie: “Chừng nào con đổ rác thì được bố cho tiền”.

Fred: “Nếu con không đổ?”

Johnnie: “Con không được nhận tiền tiêu”.

Fred: “Đúng vậy con muốn hỏi gì nữa không?”

Johnnie: “Không ạ”.

Fred: “Được rồi, bố muốn con biết trước để sau này không rắc rối gì hết”.

Vậy là Fred đã đặt ra một số luật lệ, anh ta đã làm cho cuộc sống của anh dễ chịu hơn. Anh không cần áp lực thêm thì rác vẫn được đổ và con trai anh phải tôn trọng anh. Nếu Johnnie quyết định không đổ rác thì phải không được nhận được tiền. Nó có thể cho tiền cậu hàng xóm để cậu ta đổ rác cho nó.

Julie có thể dùng giải pháp tương tự với Karen, cô thư ký….

Julie: “Tôi muốn cô đánh máy xong những cái này trước cuối ngày”.

Karen: “Được ạ”.

Julie: “Cô có xong trước 5h30 được không?”

Karen: “Được”.

Julie: “Rất quan trọng. nếu cô làm tôi rất biết ơn”.

Karen: “Dạ”.

Julie: “Karen, tôi muốn cô hiểu là trước khi cô về, cô phải làm xong việc đó. Nếu không thì cô

phải ở lại làm, cô có rõ không?”

Karen: “Vâng”.

Nếu bạn quan sát, bạn sẽ thấy mấy ông bố bà mẹ và những người chủ luôn gặp phiền toái với những việc như thế này. Hoặc họ không đặt ra luật lệ, hoặc là họ quá mềm mỏng không giữ đúng luật lệ, họ sẽ gặp phiền toái.

Ví dụ: Bà mẹ cho con đi chơi biển. Lúc 5h chiều, bà nói: “Chúng ta về thôi”.

Bọn trẻ nói: “Chút nữa đi ạ”

Lúc 5h15 chiều, bà nói: “Chúng ta về nhà”.

Bọn trẻ nói: “Một lúc nữa đi ạ !”.

Lúc 5h25, bà nói: “Mẹ nói phải về”.

Đến 5h45 thì bà không tìm thấy bọn trẻ nữa. Rốt cuộc, cả nhà rời biển lúc 6h30 và bà mẹ tự hỏi: “Tại sao bọn trẻ lại không nghe lời mình cứ?”

Sự thật là, chính bà mẹ không giữ lời! Bà luôn tỏ vẻ mình không coi trọng lắm điều mình nói. Bà nói: “Mẹ đi đây”. Nhưng không đi. Những đứa trẻ biết mẹ của chúng là người hay nhượng bộ. Bà ta nên làm gì? Lúc 4h30 bà nên bảo đám con: “10 phút nữa chúng ta sẽ rời đi”. Lúc 5h, bà cứ lên xe lái đi dù có đám con hay không. Những đứa trẻ phải biết mẹ chúng nói là làm. Để cho cuộc sống được dễ dàng về lâu về dài, chúng ta cần phải nghiêm khắc và cần phải mạnh mẽ.

Hãy quan sát những ông bố bà mẹ sau đây với con mình trong siêu thị:

Billie hai tuổi: “Con muốn được ăn sôcôla”.

Ông bố: “Con không được ăn sô cô la”.

Billie: “Con muốn ăn”.

Ông bố: “Con không được ăn”.

Billie: “Con muốn ăn một thanh”.

Ông bố: “Con không được ăn”.

Billie(hét lên): “Con muốn ăn”

Ông bố: “Không’.

Billie (bắt đầu khóc rống lên): “CON MUỐN ĂN MỘT THANH. CON MUỐN ĂN MỘT

THANH. CON MUỐN ĂN SÔCÔLA.

Ông bố: “Này ăn đi”.

Thông điệp của ông bố: “Nếu con chịu la lên và khóc đủ lâu thì bố sẽ cho con thứ con muốn”. Thậm chí ông bố có ý nói: “Không, bố sẽ chùn bước nếu con làm ồn quá. Nếu con hỗn xược thì con có thứ con muốn.

Tạo điều kiện cho Billie biết bằng cách quấy rối, nó sẽ có được cái nó muốn, ông bố còn tự hỏi tại sao nó làm thế không biết. Ông bố nên làm gì? Chỉ cần bảo Billie trước: “Hôm nay con không được ăn sôcôla. Con có làm gì bố cũng mặc, không cho ăn sôcôla. Con muốn nổi tam bành cũng được, nhưng không được ăn sôcôla”.

Billie sẽ hiểu được vấn đề. Trẻ con học rất nhanh.

v **Bắt người ta cam kết**

Giới doanh nhân có một câu nói: “Điều bạn nói không đáng quan tâm, điều khách hàng nói mới là cái đáng nhớ”. Trong ngữ cảnh này, điều đó có nghĩa là NGƯỜI TA KHÔNG CAM KẾT BẤT CỨ ĐIỀU GÌ TRỪ KHI CHÍNH MIỆNG HỌ NÓI RA ĐIỀU ĐÓ.

Tức là gì? Tức là không chỉ nói với con gái : “Mẹ muốn con về nhà lúc 11h” là đủ. Có thể nó sẽ nghĩ “ Vậy mẹ muốn mình về nhà vào lúc đó!” Rồi nó nghĩ: “Mình đâu có nghe điều này”.

Bạn cần phải đi xa hơn. Phải yêu cầu con bạn trả lời. Phải nhìn vào mắt nó khi nói như thế. Khi con bạn chú ý nghe thì bạn sẽ nói: “Con có làm không?” Bắt nó phải cam kết. Nên áp dụng điều này trong bất kỳ thỏa thuận nào. Hãy hỏi người khác: “Bạn sẽ mua cái đó/ hoàn thành việc đó/ đến đúng giờ chứ?” Nói cho người khác biết điều bạn muốn chẳng có nghĩa lý gì trừ khi. A) Họ nghe bạn nói. B) Họ hiểu ý bạn. c) Họ đã cam kết.

Đôi khi, bạn sợ không dám yêu cầu người ta cam kết vì bạn lo lắng người ta sẽ nói “không”. Thật là yếu đuối!

ĐÚC KẾT: *Người ta luôn trốn thoát khỏi cái mà họ biết là họ trốn được. Để cho cuộc sống dễ dàng hơn và bạn có được kết quả tốt hơn với người khác;*

a) HÃY NÓI VỚI HỌ TRƯỚC. “Đây là điều tôi muốn. Hậu quả sẽ như thế này”.

b) Kiểm tra xem họ có hiểu không.

c) Tự cam kết với mình sẽ hành động và giữ vững cam kết đó

v **Học từ sai lầm**

Harry đi làm về trễ. Vợ anh thảy thức ăn lên bàn và la lên: “Anh đi đâu thế? Anh về rất trễ!” Anh ta về trễ đã 28 năm nay và cô cũng đã giận dữ anh trong 28 năm. Cô hét lên, anh giận.

Câu hỏi: Sau gần nửa thế kỷ sống với nhau họ phải học được cái gì về quan hệ với con người chứ? Cô vợ không tìm được cách gì khuyến khích anh chồng về nhà sớm sao?

Điều gì xảy ra nếu cô nói: “Anh yêu, em rất vui khi thấy anh về nhà. Mỗi khi anh về trễ, em thật nhớ anh quá!” Như thế có phải anh ta sẽ phản ứng khác không?

Thời gian trôi qua, chúng ta có biết cách sống cho hạnh phúc hơn không? Chẳng lẽ chúng ta không thực hành được để hoàn thiện khả năng hòa hợp gia đình và đoàn kết với những người vui vẻ để mỗi ngày càng trở nên hạnh phúc hơn sao?

Tôi có một người hàng xóm rất dễ đổ mọi thứ lên đầu chồng mình. Cô đập vỡ kính, quăng bất kỳ thứ gì cô tóm được lên đầu anh. Có người đi ngang qua thấy cô ném cả chai sữa vào người anh.

Hai người đã cưới nhau được 24 năm và có lúc tôi cứ nghĩ chắc họ không học thêm được chút nào nữa về việc giao tiếp và quan hệ với con người.

Một số cách làm không bao giờ có tác dụng! Đập phá đồ đạc là một cách, những khi cư xử và hành động có thể làm rạn nứt quan hệ. Chẳng hạn nói với nhau những câu như:

“Anh đi đâu về thế?”

“Anh biết mình đang làm gì chứ?”

“Anh lúc nào cũng trễ!”

“Cái đó là lỗi của anh”.

“Anh thật ngu ngốc, lười nhác, mập, đần độn, ích kỷ và vô tích sự”.

Tác dụng cuả chúng sẽ hết sức tồi tệ. Chúng ta cần học hỏi kinh nghiệm và không nên tiếp tục mắc sai lầm tương tự.

Ví dụ, khi chồng bạn cứ về trễ hoài, bạn nên nói “Em yêu anh đến nỗi khi anh về trễ, em bắt đầu nhớ anh. Em cảm thấy anh không quan tâm và điều đó làm em buồn…” Chúng ta nên cho họ cơ hội để họ làm theo mong muốn của chúng ta, chứ không phải cơ hội để rời bỏ chúng ta. Thường thì người hay trách móc sẽ cằn nhằn và người về trễ sẽ càng về trễ hơn, và thậm chí đi luôn để khỏi phải nghe lời cằn nhằn.

Một ông tên là Robert có bà vợ cằn nhằn khi chồng gọi từ cơ quan nhắn là đêm đó ông sẽ về trễ sau bữa ăn tối. Ông bảo vợ để thức ăn của ông vào lò vi ba và ông rất ngạc nhiên thấy bà rất sốt sắng. Khi về nhà ông mới hiểu ra tại sao bà vui vẻ làm vậy: vì thức ăn hôm đó là món xà lách!

Chúng ta đang nói đến những kĩ năng giao tiếp rất cơ bản và ai cũng biết – nhưng thỉnh thoảng cũng nên nhắc lại những điều cơ bản nhất.

ĐÚC KẾT: *Chúng ta nên bằng mọi cách cải thiện cho các quan hệ ngày càng tốt hơn chứ đừng để bị mai một dần đi. Quan hệ cũng giống như làm kinh doanh – hoặc phải tốt hơn lên hoặc sẽ tệ đi – không bao giờ có sự đứng yên. NẾU MỌI VIỆC KHÔNG CẢI THIỆN TỨC LÀ CHÚNG TA SỐNG MÀ KHÔNG CHỊU HỌC.*

KỲ VỌNG CỦA BẠN THÀNH SỰ THẬT

Vào những năm 60 tiến sĩ Robert Rosenthal của đại học Harvard thực hiện một thí nghiệm ở một trường trung học tại California. Vào đầu năm học hiệu trưởng gọi 3 giáo viên vào phòng và bảo họ: "Dựa trên thành tích giảng dạy của các anh trong 3, 4 năm qua, rõ ràng các anh là những giáo viên giỏi nhất trong trường. Để thưởng công, năm nay tôi giao cho mỗi anh một lớp gồm 30 học sinh xuất sắc nhất trong trường. Học sinh sẽ được chọn dựa trên chỉ sô thông minh và lòng hăng say học tập của chúng". Ông nói thêm: "Hãy dạy chúng như những học sinh khác và đừng nói với những học sinh này hay bố mẹ chúng rằng các anh biết chúng đặc biệt".

Vào cuối năm, 3 lớp này đạt thành tích học vấn cao nhất toàn tỉnh, khoảng 20 – 30% tiến bộ trên mức bình thường.

Lúc này hiệu trưởng mới tiết lộ cho các giáo viên biết. "Những học sinh này không được chọn theo khả năng học vấn mà hoàn toàn ngẫu nhiên". Quá ngạc nhiên, 3 giáo viên chỉ biết giải thích rằng những học sinh đã tỏ ra xuất sắc bởi vì chính họ, những giáo viên, là rất giỏi. Tiết lộ thứ 2: giáo viên cũng được chọn ngẫu nhiên.

Ba giáo viên đó đã TIN vào khả năng của mình và KỲ VỌNG là học sinh sẽ học giỏi và học sinh đã chứng minh là họ đúng.

Điều chúng ta rút ra được ở đây là con cái, đồng nghiệp, và ngay cả bạn đời chúng ta sẽ hành động theo kỳ vọng của chúng ta. Nếu bạn nghĩ mình đang huấn luyện cho một đội bóng tồi, họ sẽ thua và chứng minh là bạn đúng. Khi bạn tin người khác thì họ sẽ tin vào chính họ và có xu hướng chứng minh là bạn đúng khi tin họ.

Bạn nói: "Nhưng ai cũng biết điều đó! Không có quyển sách nào dạy cách làm bố mẹ hay quản lý bản thân mà không nói đến tầm quan trọng của lời khen và sự khuyến khích". Đúng! Chúng ta nghe nói nhiều đến vấn đề này nhưng không ai biết. Khi người ta thật sự biết cái gì thì họ phải sử dụng nó trong cuộc đời mình. Hãy hỏi chính mình xem bao nhiêu thầy giáo và ông chủ đã khuyến khích và nung nấu cho bạn khát vọng đạt đến đỉnh cao.

v **Bạn kỳ vọng gì tự người khác**

Phat hiện của Rosenthal khiến cho chúng ta phải suy nghĩ: "Tôi đã kỳ vọng gì từ người khác trong đời tôi?" Fred nói: "Ừm, Rosenthal thì không sao,

nhưng tôi biết rằng thư ký của tôi là một người trì độn!"Chỉ là vì cậu tin như thế, Fred ạ. Nếu cậu "biết" cô ấy là người trì độn thì cô ấy sẽ cứ trì độn. Khi bạn bắt đầu tin vào cô và khuyến khích cô thì cô sẽ bắt đầu có những hứa hẹn mới mẻ.

Tất cả chúng ta đều có thể giống như Fred – kỳ vọng để bị thất vọng hoặc để cho kỳ vọng của chúng ta biến thành sự thật tốt đẹp.

v **Vậy làm cách nào để khuyến khích ai đó?**

Bạn làm cho người khác kỳ vọng sẽ thành công bằng cách giúp họ thấy được tiến bộ của bản thân họ. Thường thì tự họ không nhìn thấy. Bạn tuyển người mới vào và nói: "Jim, chỉ mới một tuần mà anh đã làm được chuyện. Dù hơi sớm nhưng tôi cho là với kỹ năng của anh, anh sẽ điều hành bộ phận này trong hai năm nữa".

Bạn bắt đàu sơn bức tranh trong tâm trí Jim về những khả năng lớn hơn. Bạn làm cho anh ta thấy mình thành công. Làm cho người khác kỳ vọng ở chính bản thân họ không phải chỉ là vấn đề khen ngợi, dù không thể thiếu cái này. Bạn phải đưa họ vào tương lai. Bạn nói: "Con trai, bố biết là con đang gặp khó khăn với môn Toán, nhưng thử tưởng tượng con dành thêm nửa giờ mỗi tối với những bài toán này, với quyết tâm của con, bố nghĩ con sẽ vượt qua bạn A trong kỳ thi tới. Con thấy sao?"

ĐÚC KẾT: *Bạn không thể khiến ai đó làm những việc mà họ không muốn làm, nhưng ai cũng muốn được khen ngợi và thấy mình thành công. Hãy học cách nhận ra giá trị và tiềm năng của người khác. HÃY KHEN NGỢI HỌ MỘT CÁCH ĐẶC BIỆT và nói với họ ĐIỀU HỌ CÓ THỂ ĐẠT ĐƯỢC và TẠI SAO BẠN TIN LÀ HỌ SẼ ĐẠT ĐƯỢC. Họ sẽ chứng tỏ cho bạn thấy.*

PHONG CÁCH CHIẾM ĐƯỢC TÌNH CẢM BẠN BÈ

Nhiều người trong chúng ta đã từng nghe những buổi diễn thuyết bất tận của gia đình và thầy giáo về tầm quan trọng của cách cư xử. "Hãy khéo léo. Nói cám ơn. Chải tóc đi. Nhấc chân khỏi bàn. Đừng nói khi đang ngậm thức ăn. Đừng ăn ngấu nghiến như thế. Cái đó là con dao, không phải là cây bút. Và nên dùng khăn tay!…."

Dĩ nhiên, cư xử đúng cách không phải là chứng minh bất cứ cái gì. Nó giúp

cho ta biết cách làm cho người khác thoải mái khi ở bên cạnh ta. Đó là khả năng nhận biết chính mình trong sự tôn trọng người khác.

Để ảnh hưởng người khác một cách tích cực, bạn không cần phải diện áo quần thật thời trang, không cần phải uống sâm banh bằng cốc pha lê. Việc bạn dọn món súp bên phải hay bên trái không quyết định thành công của một bữa tiệc…

Cách cư xử là một phần của con người. Ở một mặt nào đó, nó chỉ là hình thức nhưng vẫn quan trọng. Nhưng nếu chúng ta quá phóng đại nó thì sẽ bỏ qua những điểm tốt của người khác. Anh ta ăn như ngựa (nhưng anh ta rộng lượng) , cô ta mặc áo thể thao đi dự tiệc (nhưng cô ta kể chuyện rất hay), ly tách không đồng bộ (nhưng nhà họ đầy ắp tiếng cười).

Khi nói đến việc cư xử tế nhị chúng ta không nên chăm bẵm vào những vấn đề bên ngoài. Bạn có bực không khi bạn bảo cô bạn mình kể về ông chủ của cô và cô nói: "Ừm, ông ta cao, tóc nâu, đeo đồng hồ Gucci, có nhà đẹp, sành ăn và ông ta trông giống như…". Nên bàn đến cái chính yếu là tính cách hay khả năng điều hành của ông ta hơn là những cái hình dạng bên ngoài đó.

v **Vậy hình thức là gì?**

Hình thức là một từ khác của phong cách, và nó càng ít càng tốt. Hãy lấy ví dụ.

Agnes lấy con trai duy nhất của gia đình Schafers và khi ông nội Schafers chết, Agnes được thừa hưởng một gia tài kếch xù. Agnes từ giai cấp trung lưu trở thành một chủ kho báu đầy nữ trang. Người khác thì sẽ bị cám dỗ khoe khoang sự giàu có của mình. Nhưng Agnes hiểu được phong cách là gì và cô thể hiện một phong cách rất đặc biệt. Khi có dịp hội họp nhóm tộc, tất cả nhưng người họ hàng đều đeo đầy nữ trang. Agnes chỉ mặc một chiếc váy thanh lịch và đeo một chuỗi ngọc bích và bông tai cùng kiểu. Ai cũng nghĩ cô sẽ mang trang sức đầy mình giống tiệm cầm đồ nhưng cô không làm thế. Mọi người vì thế đều ngưỡng mộ Agnes.

Phong cách tốt là giản dị chớ không phô trương. Bạn không cần phải thi thố với ai hay chứng minh gì cả.

v **Chưng diện**

Nếu bạn muốn có bạn (và giữ được bạn) thì hãy tế nhị khi chọn áo quần để

mặc.

Quy tắc thứ 1: KHÔNG QUÁ CHƯNG DIỆN. Không ai thích loại người nay.

Quy tắc thứ hai: GỌN GÀNG. Chỉ cần gọn gàng là đã gây cảm tình được một nửa. Không quan trọng nếu kiểu áo của bạn đã lỗi thời. Ít nhất bạn phải gọn gàng. Người nào cũng thích sự gọn gàng. Nếu túng thiếu thì cũng có thể chải đầu và đánh giày được. Người ta thường để ý những cái nhỏ.

Quy tắc thứ ba: HIỂU ĐƯỢC TÌNH HUỐNG. Hãy nhìn vào thư mời và biết ăn mặc gì cho thích hợp với dịp nào đó. Cần thiết thì phải hỏi người tổ chức tiệc. Mặc quần Jean đi dự đám cưới là không thích hợp, mà không nên mặc áo đầm thật lộng lẫy đến nỗi lấn lướt cả cô dâu hay chưng diện bộ vest đắt gấp 5 lần bộ vest của chú rể.

v **Biết khi nào thì nên rời sân khấu**

Phong cách là biết khi nào nên ngồi xuống lại.

Công thể hiện của Rod Fuller bị sang nhượng và Rod nhận được thông báo trước đó một tháng.Là cha của 4 đứa con với một món nợ lớn, tin này là một đòn mạnh giáng vào tình hình tài chính và triển vọng nghề nghiệp của Rod. Anh rất hoang mang.

Thật nực cười, Don, anh trai của Rod lại được thăng chức ngay trong tuần đó. Trong bữa tiệc sinh nhật có cả Don, Rod, gia đình họ và nhiều người hàng xóm đến tham dự, bạn bè đang an ủi Rod. Ngay lúc đó, vợ của Don gọi tất cả mọi người lại nói: “Nào chúng ta hãy uống mừng Don. Hôm nay anh được bổ nhiệm làm Tổng Giám đốc”. Nếu là người biết cách cư xử và khôn ngoan hơn hẳn cô ta đã chọn dịp khác để công bố tin mừng đó.

ĐÚC KẾT: *Hiển nhiên là nói năng lễ độ và biết cách cư xử trong bàn ăn sẽ làm cho đời bạn thú vị hơn. Phong cách không chỉ đơn thuần là cách cư xử trong ăn uống. Định nghĩa đúng đắn nhất là bạn không được phá luật, không được vi phạm quy tắc. Nhưng quan trọng hơn là BIẾT SUY XÉT, TÔN TRỌNG, và LÀM CHO NGƯỜI KHÁC THOẢI MÁI.*

Nói chung, nên quan tâm đến phong cách và hình thức. Để ý đến cảm xúc của người khác và bạn

sẽ được họ đánh giá cao.

NHỮNG KỲ VỌNG TRONG TÌNH BẠN

Nhớ lại quan hệ trước của mình, người ta thường hay nói với sự thất vọng. “Tôi là bạn thân của cô ta mà cô ta bỏ đi và làm “điều đó”. “Anh ta làm tôi thất vọng”. “Cô ấy chưa bao giờ đối xử bình đẳng với tôi…”

Nếu chúng ta biết mình kỳ vọng gì ở một quan hệ và nếu kỳ vọng đó là hợp lý thì chúng ta sẽ ít thất vọng hơn. Tôi có một người bạn, James, một người rất hay đến trễ và không đáng tin cậy tí nào. Trong một thời gian dài, tôi để cho anh chàng này quấy rầy. Rốt cuộc, tôi hiểu được James là James, khá thú vị nhưng rất nông cạn.

Tôi không có quyền thay đổi anh ta. Tôi phải thay đổi KỲ VỌNG CỦA TÔI về tình bạn. Tôi phải tỏ ra chấp nhận hơn. Anh ta chỉ là người vui vẻ, người nói chuyện hay, khôn lanh, rộng lượng và quan tâm đến mọi cái từ thể thao đến nuôi cá, nhiếp ảnh, xây dựng. Khi nào anh ta đến chơi thì đó là phần thưởng cho tất cả mọi người. Khi tôi thay đỏi kỳ vọng của tôi về cách ứng xử của anh, chúng tôi vui vẻ và ít cãi nhau hơn. (Lần cuối cùng tôi nghe nói là anh ta đang sống trên một hòn đảo nhiệt đới nơi mọi người thường hay đến trễ như anh.)

Hãy nhìn vào quan hệ cha con. Người con nói: “Cha lúc nào cũng coi con như đứa bé. Tại sao cha không đối xử với con như người lớn?” Bởi vì đối với cha (mẹ) của bạn, bạn luôn là một đứa bé. Không có cách nào khác. Cha (mẹ) thì lúc nào cũng già hơn con! Thử kiếm lấy một người còn coi bạn là đứa bé khi bạn đã 50 tuổi xem nào! Chỉ có cha hoặc mẹ của bạn thôi! Nếu hiểu vậy thì bạn sẽ điều chỉnh mong đợi của mình và nó không còn là vấn đề nữa.

Mỗi quan hệ đều khác nhau. Bạn không thể kỳ vọng có quan hệ với chủ của bạn giống như với đồng nghiệp. Bạn có thể không quan hệ với ông kế toán giống như với vị bác sĩ. Những người khác nhau có những giá trị, những kỳ vọng và vị trí khác nhau và về chính những yếu tố này ảnh hưởng đến quan hệ. Cũng phải nhớ những gì chúng ta muốn từ một tình bạn không phải luôn luôn là cái mà bạn ta muốn. Hãy quan sát thật kỹ. Người khác luôn thể hiện những dấu hiệu về điều họ cần hay họ muốn. Nếu họ có mơ hồ thì hãy làm cho họ thể hiện ra . Nói ra lúc nào cũng có lợi cả.

GIỚI HẠN CỦA TÌNH BẠN

Bạn có thể thành thực với bạn của mình, có thể lệ thuộc vào họ, cởi mở với họ. Đúng thế. Nhưng tình bạn cũng phải có những giới hạn.

v **Chớ lợi dụng tình bạn.**

Barry là bạn của bạn, nhưng đừng nghĩ là bạn có thể mượn tiền Barry thường xuyên. Nếu không, anh ta sẽ nghĩ là bạn lợi dụng anh ta và sẽ không làm bạn của bạn nữa.

Hàng xóm một năm giữ giúp con bạn hai lần là đã ngán rồi. Nếu tháng nào hay tuần nào cũng nhờ họ thì đừng ngạc nhiên có lúc nào đó họ không chịu nghe điện thoại khi bạn gọi nữa. Lúc đó thì bạn sẽ nói: “Chuyện gì xảy ra với họ thế nhỉ? Họ vẫn tốt lắm cơ mà !”

Người ta rất thích giúp người khác nhưng không ai thích bị lợi dụng. Tình bạn và sự hỗ trợ là hai điều khác nhau. Bạn cần phải chọn cho đúng kênh.

v **Chớ xỉ nhục bạn**

THÂN THIẾT VỚI AI ĐÓ KHÔNG PHẢI LÀ CÁI CỚ ĐỂ BẠN ĐƯỢC PHÉP LĂNG MẠ HỌ

Glorian nói: “Nếu tôi không thể lăng mạ người bạn tốt nhất của tôi thì ai được phép?” Glrian ạ, không phải chỉ vì cô ta là bạn của cô mà cô ta không biết buồn. Bill nói: “Dĩ nhiên là tôi có thể trêu đùa chiếc mũi to của cô ta. Cô ta là vợ tôi”. SAI!

Mỗi chúng ta đều có cái tôi tế nhị. Tình bạn cần sự nhạy cảm khéo léo, thân thiện là rất tốt. Nhưng chớ có sàm sỡ xúc phạm người ta. Tôi có thể làm bạn của bạn, nhưng nếu tôi cứ chê bai bề ngoài và nghi vấn khả năng của bạn thì bạn sẽ nhanh chóng kiếm bạn khác. Dù có thân thiết đến thế nào, cũng phải có chỗ cho sự tế nhị.

CHƯƠNG 6: LÀM CHO NGƯỜI KHÁC HẠNH PHÚC - NÓI CHUYỆN VỚI NGƯỜI ĐANG ĐAU KHỔ - AI LÀ NGƯỜI HOÀN THIỆN

NHỮNG CÁI ÔM

Những cái ôm thân thiết có lợi cho sức khỏe! Chúng ta cần được âu yếm thường xuyên. Nhưng đôi khi chúng ta sợ người khác phản đối, vì thế chúng ta chỉ âu yếm trẻ con và chó. Ít nhất là chúng ta tin rằng nó sẽ không nói với ta: “Bỏ tay ra khỏi tôi, người đâu mà kỳ cục”.

Nhà tâm lý học Harold Falk nói: “Cái ôm có thể giải tỏa sự chán nản, làm cho hệ thống miễn dịch hoạt động. Những cái ôm thở hơi thở mới vào cơ thể rã rời của bạn, làm cho bạn cảm thấy trẻ và tràn đầy sức sống hơn”.

Tiến sĩ Bresler ở trung tâm y tế U.C.L.A còn kê toa – “Hãy ôm người bạn thương yêu vào buổi sáng, buổi trưa buổi tối và trước khi đi ngủ rồi bạn sẽ thấy khỏe hơn”.

Trong quyển sách “Niềm vui của sự âu yếm”, Helen Colton giải thích rằng Hemoglobin trong máu bạn sẽ tăng lên khi bạn được âu yếm. Đó chính là công cụ mang những dưỡng chất chính của ôxy cho não, cho tim và đi khắp cơ thể. Việc âu yếm, đụng chạm nhau ngày càng được xem là quan trọng và cần thiết.

Dĩ nhiên, người khác có thể nói: “Tôi không phải loại thích thể hiện tình cảm”. Nhưng anh ta có thể học để trở thành người chịu biểu hiện tình cảm. Bạn không cần phải ôm tất cả mọi người, nhưng ít nhất cũng nên bày tỏ với người bạn yêu thương nhất.

PHÁN XÉT NGƯỜI KHÁC

Khi người ta nói về một tình bạn lý tưởng thì người ta luôn nói đến khái niệm “chấp nhận” và không phán xét”, chẳng hạn: “anh ta không bao giờ phán xét tôi…” Họ nói: “Tôi trở nên gần gũi hơn với người khác khi họ không phán xét và phê bình tôi”. Và dĩ nhiên, khi chê bai và phê bình người khác, chúng ta tạo ra khoảng cách với họ.

Fred có thể nói: “Nhưng tôi thông minh, tôi là dân trí thức. Tôi có đủ tư cách để phán xét người khác”. Có thể như thế nhưng cũng cần phải biết giới hạn. Sách của Lão Tử nói là bạn không cần phải phê bình người khác, chỉ cần ngưỡng mộ họ vì sự khác biệt độc đáo của họ - giống như bạn thưởng thức một đóa hoa hồng hay một bài hát. Bạn không cần phải phân tích, phê bình hay chia tách đóa hồng ra mà vẫn có thể thưởng thức nó cơ mà.

v **Không phê phán và sự bình an tâm hồn**

Khi chúng ta thôi không phê phán người khác tức là chúng ta có được sự bình an tâm hồn bền vững hơn. Chúng ta thường nghe người khác phê bình lối sống của bạn bè họ như sau:

“Cô ta quá mập, nên thật khó coi khi mặc loại áo đó!”

“Anh ta thật ngốc khi cưới ả đó”.

“Frank không nên thu mình nữa, mà nên đi tìm việc làm!”.

Khi chúng ta phán xet người nào đó về việc sử dụng thời gian, tiêu phí tiền bạc hay sống như thế nào đó là chúng ta đã hủy hoại sự bình an tâm hồn của mình- chúng ta cho phép mình bị những điều như thế làm phiền bởi vì chúng “nên thế này hay thế kia”. Bạn sẽ hạnh phúc hơn khi chấp nhận người khác đúng như bản chất của họ. Khi chúng ta bắt tay vào thay đổi người khác thì ta sẽ bị căng thẳng và họ cũng ghét chúng ta vì điều đó.

Luôn luôn có người lười nhác, người nghiện việc, người keo kiệt xa xỉ, người khoác lác, nghiện ngập, lưỡng tính, kẻ giàu, người nghèo, kẻ mập, người ốm và nhiều loại người hơn nữa trên hành tinh này, dù bạn có nghĩ về điều này bao lâu đi nữa. Nếu bạn linh hoạt và cứ để cho họ đúng là họ thì bạn sẽ không phải có những lúc căng thẳng không cần thiết. SỰ BÌNH AN TÂM HỒN SẼ ĐẾN TỪ SỰ THAY ĐỔI THÁI ĐỘ, KHÔNG PHẢI TỪ HOÀN CẢNH. Và hãy tự hỏi: “Chúng ta là ai mà cứ luôn mồm phê phán việc làm của người khác”.

Tương tự, vì chúng ta học được nhiều từ sai lầm của mình nên chúng ta phải để cho người khác phạm những sai lầm của họ và học được kinh nghiệm từ đó, còn chúng ta nên tập trung cải thiện chính chúng ta!

v **Có ý kiến**

Nhiều người trong chúng ta lớn lên và tin rằng những người thông minh thì nên có ý kiến về bất kỳ chuyện gì. "Việc này tốt, điều đó tồi tệ, chuyện đó kỳ quặc". Báo chí có ý kiến, chính trị gia có ý kiến, những buổi phát sóng tin thời sự có ý kiến, hàng xóm có ý kiến – "Hãy quan tâm đến việc này" và "Phải lấy làm phẫn nộ vì việc đó".

Không phải lúc nào cũng nên có ý kiến. Đôi khi không có ý kiến lại thích hợp hơn. Khi hàng xóm của bạn nói: "Anh không nghĩ Frank nên kiếm việc mà làm sao?", bạn có thể nói: "Tôi nghĩ Frank sẽ làm điều anh ta thấy thích hợp". Nếu bà ta nói: "Vợ của Frank mập vậy trông không kinh khủng sao?", bạn chỉ cần tự nhủ: "Có thể cô ta học được điều gì đó khi phát phì như vậy".

Dĩ nhiên đôi khi cần phải có ý kiến hay nhận định về người khác - chẳng hạn "Thư ký của tôi làm việc có được không?" "Kế toán của tôi có hoàn thành công việc không?" Nhưng có những trường hợp không có ích gì khi nhận xét này nọ.

Hãy thử nghiệm điều này. Hãy dành một tuần không nhận xét hay phê phán ai hay điều gì hết. Nếu bạn gặp ai đó nhiều chuyện, tiêu xài phung phí hay than phiền nhiều, không chịu làm việc thì cứ tự nhủ: "Tôi cho anh không gian để chiêm nghiệm cuộc đời giống như anh đã chọn. Tôi không nên có ý kiến gì". Cuộc sống sẽ trở nên thanh bình hơn.

Một thái dộ "không phê phán" không có nghĩa là bạn phải thích tất cả mọi người, hay bạn không được chọn lựa – mà là bạn chọn một thái độ để được bình an hơn với những người xung quanh bạn.

Có những lúc bạn không muốn ở bên ai đó, nhưng cái đó bắt nguồn từ thái độ chọn lựa cái thích hợp với bạn chứ không phải từ việc lên án sự khác biệt của người khác.

ĐÚC KẾT:*Nếu Fred dành cả 40 năm tuổi đời để khó chịu vì người khác, có thể anh ta sẽ chợt nhận ra là nhiều người không có suy nghĩ giống như anh ta về mọi việc. Nếu anh ta muốn được hạnh phúc hơn thì có hai sự lựa chọn: hoặc là anh ta đợi cho mọi người bắt đầu suy nghĩ giống như anh ta, hoặc cho họ quyền được sống cuộc đời họ theo cách tốt nhất mà họ biết.*

VIỆC NÓI ĐI NÓI LẠI

Có những trò chơi rất thú vị mà bạn có thể tham gia để hiểu được vì sao

thong tin bị bóp méo sai lệch khi được chuyển từ người này sang người khác.

Có khoảng 20 người đứng thành một vòng tròn. Một người nói thầm điều gì đó vào tai người bên trái anh ta. Người nghe nói sẽ cho người tiếp theo và cứ thế thông tin đó được truyền đi khắp vòng tròn.

Chuyện này có vẻ đơn giản, nhưng cái đáng nói là ở chỗ thông tin cuối cùng về lại người đầu tiên nói ra đã hoàn toàn khác với thông tin ban đầu. "John Brow bị mất ví trong xóm" trở thành "Jan Smith có thai". Chỉ trong vòng 3 phút bạn đã thấy một tin đồn sốt dẻo ra đời.

Bạn nên nhớ tình huống này khi ai đó lập lại cho bạn nghe thông tin gì đó mà họ vừa nghe được. Thỉnh thoảng sẽ có người báo với bạn: "Jame nghĩ cậu bị điên khi làm điều này", "Jenny không bao giờ muốn gặp lại anh nữa", "William nói anh là một tên ngốc đại hạng…" Hãy cẩn thận với những lời nói đi nói lại như thế.

Một điều nữa cần để ý về thông tin gián tiếp này – nếu bạn không nghe trực tiếp thì không biết ai đã nói hay nói như thế nào. Cần phải biết điều này. Hãy đọc những câu sau rồi bạn sẽ thấy ý nghĩa của câu nói thay đổi theo việc nhấn mạnh những từ khác nhau:

Ví dụ: Tôi không nói là cô ta ăn cắp tiền của tôi.

Tôi không nói là cô ta ăn cắp tiền của tôi. (nhưng MỘT NGƯỜI NÀO ĐÓ đã nói).

Tôi **không** nói là cô ta ăn cắp tiền của tôi (tôi NHẤT ĐỊNH không nói điều đó).

Tôi không **nói** là cô ta ăn cắp tiền của tôi (nhưng tôi PHỎNG ĐOÁN vậy).

Tôi không nói là **cô ta** ăn cắp tiền của tôi (mà AI ĐÓ đã cắp nó).

Tôi không nói là cô ta **ăn cắp** tiền của tôi (nhưng cô ta đã LÀM GÌ đó với nó).

Tôi không nói là cô ta ăn cắp **tiền** của tôi (cô ta ăn cắp THỨ KHÁC).

Tôi không nói là cô ta ăn cắp tiền **của tôi** (mà tiền của NGƯỜI KHÁC).

Tám ý nghĩa khác nhau mà không hề thay đổi một chữ! Giọng điệu, sự lên xuống giọng và từ nhấn mạnh có vai trò quan trọng trong đàm thoại. Trừ khi chính bạn nghe, nếu không bạn không thể biết được ý nghĩa chính xác của một nhận xét nào đó.

Trước khi bạn tin điều gì, hoặc bị đau tim vì điều gì nghe được, sa thải người quản lý hay nộp đơn xin ly dị thì hãy hỏi cho rõ thông tin trước đó. Đây là lời khuyên cơ bản, nhưng khi vào cuộc, chúng ta thường không cẩn thận.

ĐÚC KẾT: *Dù nói đi nói lại có thể bắt đầu từ những sự thật những những sự thật đó sẽ nhanh chóng bị biến đổi. Khi có thể thì hãy đến nghe sự thật từ miệng người nói trước khi bạn hành động Nếu bạn tin hết mọi chuyện bạn nghe về tất cả những người bạn biết, thì bạn sẽ tin tưởng rất, rất ít người. Trong mọi tình huống, tốt hơn hết bạn nên tin theo nhận định của mình và đừng bị lung lay bởi lời đồn đại. Tự bạn phải quyết định.*

v **Cho đi**

Mary tặng Fred một món quà 500 đô la vào ngày sinh nhật của anh ta. Khi đến ngày sinh nhật của Mary, Fred tặng cô một bó hoa cúc. Mary rất tức giận. Cô rủa: “Thật là bủn xỉn. Tôi dánh cả một tuần lương để tặng anh mà đến lượt anh lại chỉ tặng tôi vài bông hoa chết tiệt!”.

Thái độ thông thường thì cho là Fred đã làm cho Mary thất vọng, rằng phải công bằng trao đổi. Nhưng biếu tặng không phải là trao đổi. Khi bạn tặng ai cái gì là không mong nó được trả lại dù dưới bất kỳ hình thức nào.

Bạn tặng ai quà vì muốn họ có được cái đó, và vì bạn muốn tặng. Nếu bạn không muốn tặng thì cũng không sao.

Chúng ta gặp rắc rối khi “cho đi” mà buộc theo một sợi dây. Trong tình huống đã nêu, lời của Mary trên card là: “Chúc mừng sinh nhật Fred, tôi hy vọng là anh thích cái máy. Yêu anh, Mary”. Thông điệp không viết ra của cô là: “Sinh nhật của tôi là vào tháng 8, Fred. Nếu anh không tặng cho tôi món quà cũng trị giá như thế này thì anh quả là một tên bần tiện và lúc đó anh đi mà tìm cô bạn gái khác”.

Rắc rối, xuất hiện khi chúng ta cho đi có rằng buộc điều kiện – “Tôi muốn

tặng anh cái áo len này. Nếu anh không mang nó một tuần hai lần thì tôi sẽ rất giận” . Cố gắng kiểm soát người khác là một việc làm rầy rà. Bạn tặng tôi áo len là vui vẻ để tôi sử dụng nó như tôi muốn. Bạn sẽ hạnh phúc hơn nếu bạn tôn trọng quyết định của tôi liên quan đến chiếc áo đó một khi nó đã là của tôi.

Tương tự, chúng ta có thể tặng người khác dưới nhiều hình thức: thời gian, cơ hội, sự hy sinh cho bạn đời, cho người thân hay bạn bè ta. Nếu chúng ta nói: “Tôi đã hy sinh cho anh!” để cho họ biết là như thế thì họ sẽ cảm thấy khó chịu. “Vì anh, tôi đã bỏ mất những năm tháng đẹp đẽ nhất của đời mình. Tôi đã hi sinh nghề nghiệp của tôi”.

Hãy là người lớn trong chuyện này. Hãy chọn lựa. Nếu muốn thì bạn làm, nếu không thì thôi. Đừng có luôn mồm nói hi sinh. Hãy để cho người ta biết ơn – đừng có làm cho họ thấy có lỗi.

Bạn cho đi cái này thì bạn sẽ nhận lại được cái khác, có khi không phải là nguồn bạn đang mong đợi mà từ nơi bạn không ngờ. Cách duy nhất để có sự thanh thản của người dâng là cho cho đi không điều kiện. Nếu Mary có thể tặng cho người chồng sắp cưới Fred máy thu âm với suy nghĩ “Em hạnh phúc khi tặng cho anh chiếc máy này để anh tùy nghi sử dụng theo ý mình”, cô sẽ hạnh phúc dù Fred có làm gì với nó đi nữa.Dù anh ta có xài nó hàng ngày, cho anh trai anh ta hay anh ta không còn quen cô nữa mà đi cưới cô gái khác…

Khi đã tặng quà thì chúng ta nên cố không ràng buộc điều kiện:

Nếu chúng ta nói: “Hãy nhận lấy cái này…

a) với điều kiện anh thích nó.

b) với điều kiện anh thích tôi.

c) với điều kiện anh chỉ làm điều tôi thích với nó.

d) với điều kiện anh phải trả lại tôi cái gì đó.

e) với điều kiện anh cảm thấy có lỗi.

Tức là chúng ta không hề tặng nó. Chúng ta trao đổi.

ĐÚC KẾT: *Dâng tặng không điều kiện thoạt nghe có vẻ "lời khuyên không thực tế", nhưng nó lại rất thực tế, và có thể giảm cho bạn nhiều phiền muộn.*

GANH TỴ

Freud nói rằng những người tuyên bố họ không bao giờ ganh tỵ là lừa dối chính mình. Ai trong chúng ta cũng có lúc cảm thấy ghen tỵ, khi một người chúng ta rất quan tâm lại chú ý đến người khác, như đồng nghiệp được thăng chức…

Chúng ta có thể có xu hướng tin rằng chỉ có một chừng mực nào đó tình yêu thương và không có nhiều hơn. Vì thế nếu mẹ ta chú ý đến anh hay chị ta nhiều hơn thì ta cảm thấy mình ít giá trị hơn . Không nên sống như thế.

Nếu mẹ bạn ngưỡng mộ chị bạn thì không phải là bạn trở lên ít tuyệt vời hơn. Nếu vợ bạn nghĩ anh trai bạn lanh lẹ và thông minh thì không phải cô ta yêu bạn ít hơn. Có nhiều chỗ cho nhiều người đặc biệt trong trái tim bạn.

LÀM CHO NGƯỜI KHÁC HẠNH PHÚC

Sứ mệnh của bạn là sống thành thật với bản thân mình, chiêm nghiệm càng nhiều càng tốt và đối xử với người khác như bạn muốn họ đối xử với mình và trên hết là bạn tận hưởng cuộc đời của bạn. Việc của bạn là không bắt buộc những người xung quanh bạn phải hạnh phúc.

Hãy nghĩ lại về cuộc đời bạn. Bạn có thể nhớ lại những lúc mình rất chán, và bạn bè nói với bạn: "Hãy thoát ra khỏi nó! Cuộc đời rất tuyệt" Nhưng lúc đó bạn không sẵn sàng cho rằng đời tuyệt đẹp, phải không nào? Chỉ khi bạn nhận ra thì bạn mới thay đổi thái độ và bắt đầu nhìn sự việc khác đi.

Dù sao, chúng ta là ai mà có quyền bảo người khác phải hạnh phúc? Chúng ta là cái gì mà dám quyết định họ nên cư xử như thế nào?

Hãy xem xét sai lầm lớn nhất của bạn. Có thể đó là chuyện hôn nhân, ly dị, thất bại trong kinh doanh, công việc không có kết quả, tình bạn bị mất,… Bây giờ hãy ngừng đọc một phút và xem lại bạn đã học được những gì từ những

lỗi lầm đó. HÃY NGỪNG ĐỌC một lúc đã nào!

Được rồi, bạn học được cái gì? Bạn có học được nhiều không? Chúng ta học được nhiều từ kinh nghiệm của chúng ta – thành công thì ăn mừng, thất bại thì suy ngẫm. Vì thế bất cứ khi nào bạn ra tay để "cứu" ai đó khỏi một nguyên nhân ngu ngốc hay một chuyến đi, một vụ ly dị.. thì có thể bạn đã cướp đi của họ một kinh nghiệm to lớn. Bạn có biện hộ được cho việc này không?

v **Vì sự bình an của riêng tâm hồn bạn….**

Bạn có thể phát điên khi cố gắng thay đổi người khác – trong khi đó họ lại ghét cay ghét đắng bạn vì điều đó. Giả sử bạn có một người hàng xóm là Dreary. Anh ta hay than phiền về chính phủ, về nền kinh tế, về mẹ anh ta, về thời tiết và giá cả hàng hóa… Anh ta bảo bạn rằng con người thật kinh khủng và thế giới sẽ diệt vong. Anh ta lo lắng về sức khỏe… mọi cái đối với anh ta đều có vấn đề và không có gì đáng phải nỗ lực cả.

Dreary rất khổ sở và đau đầu vì anh ta chọn như thế. Không ai gí súng vào đầu anh ta và nói "Dreary, anh phải chịu khổ sở". Anh ta hành động theo chọn lựa của anh ta. Anh ta suy ngẫm chọn lựa của mình và cho rằng THẬT KHÓ KHĂN VÀ NỖ LỰC RẤT NHIỀU MỚI CÓ THỂ CÓ HẠNH PHÚC.

Anh ta quyết định đau khổ dễ hơn và cũng kéo người khác vào cuộc. Vì Dreary hành động theo sự chọn lựa của anh ta, vậy bạn cũng có thể làm thế - hãy chọn lựa thái độ để cho anh ta tự mình đau khổ. Bạn nói: "Dreary tôi phải tìm thêm bạn mới".

Nếu những người xung quanh đau khổ và kéo bạn vào, rút hết năng lượng của bạn và họ từ chối thay đổi thì bạn hãy thay đổi, đừng giao du với họ nữa. Đừng ghét họ hay phán xét họ. Hãy yêu thương bản thân và người khác đủ mức mà chấp nhận để họ một mình và lo chuyện của bạn. Khi bạn bỏ đi thì đừng có làm lớn chuyện, đừng nói rằng bạn tốt hơn họ, chỉ đơn giản là bạn cần dành thời gian cho việc khác.

v **Vậy nếu người nào đó đến xin giúp đỡ?**

Giúp đỡ người khác khi họ yêu cầu được giúp đỡ thì khác với việc phán xét họ nên sống thế nào, và cố gắng thay đổi họ. Giúp đỡ những người cam kết tiến bộ là một niềm vui lớn.

Nếu bạn tìm được cách sống, cuộc sống hạnh phúc lúc đó người khác nói: “Bạn lúc nào cũng hạnh phúc – Bạn làm cách nào vậy?” thì hãy chia sẻ kinh nghiệm của bạn, dành thời gian cho họ, cho họ mượn sách… Nhưng bước vào thế giới của người khác và bảo họ thay đổi là việc làm khó khăn và bạn sẽ bị ghét vì điều đó.

Một lần tôi tham dự một buổi hội thảo với William, một người bạn của tôi. Ở đó, tôi gặp Leo, một tay hay lo và luôn than thở. Anh ta không biết cách tận hưởng cuộc đời và không bao giờ chiều chuộng mình chút nào. Anh ta làm việc 80 tiếng một tuần và gia đình anh ta luôn căng thẳng. Anh ta cứ phải uống thật say mới có thể đi ngủ được mỗi đêm.

Chúng tôi gặp nhau một vài lần trong tuần và tôi để ý thấy Leo thỉnh thoảng hỏi tôi về cách sống. Buổi hội thảo kết thúc và tôi không còn liên lạc với Leo nữa.

Sáu tháng sau, Leo đến thành phố tôi sống và gọi điện cho tôi, nài nỉ tôi đi ăn tối với anh. Anh nói:

“Andrew, tôi phải đãi anh một bữa”.

“Sao vậy”.

“Anh sẽ rất ngạc nhiên nếu anh biết được điều gì đã xảy ra từ ngày tôi gặp anh. Tôi đã cắt bớt giờ làm, dành nhiều thời gian hơn cho gia đình, việc kinh doanh đang thuận lợi và tôi đã không cần phải uống thật say mới có thể đi ngủ được trong 6 tháng qua. Tôi đã mua xe mới…”

Tôi nói: “Thật tuyệt! Nhưng tại sao anh phải đãi tôi một bữa?”

“Bởi vì sau khi gặp anh và bạn anh, tôi đã thay đổi”.

“Thật sao? Bằng cách nào?”

“Một tuần tiếp xúc với hai anh, tôi thấy hai anh thư giãn và hạnh phúc hơn tôi. Các anh làm động lực cho tôi thay đổi, vì thế tôi phải cám ơn các anh”.

Thật vui khi nhận được điện thoại của Leo. Tôi rất vui khi biết được cuộc đời anh trở nên tốt hơn và cảm thấy mình đã đóng góp được chút gì đó. Cú

điện thoại của anh cũng khẳng định niềm tin của tôi rằng nếu ai đó đã sẵn sàng thay đổi cuộc đời họ thì họ sẽ làm. Chúng ta có thể tránh được bực bội phiền toái bằng cách không giảng cho họ trước khi họ sẵn sàng để nghe. Người khác không cần bạn nhét các ý tưởng vào họng của họ.

ĐÚC KẾT: *CON NGƯỜI CHỈ THAY ĐỔI KHI HỌ ĐÃ SẴN SÀNG ĐỂ THAY ĐỔI. Bạn không cần phải rao giảng trước để phòng ngừa. Nếu bạn qua nóng lòng muốn giúp họ thì không nên giảng đạo. Chỉ nên LÀM MỘT GƯƠNG TỐT. Người khác sẽ bị cuốn theo bạn và sẽ hỏi lời khuyên của bạn để thay đổi. Nếu không ai hỏi thì cứ thong thả làm việc của mình.*

NÓI CHUYỆN VỚI NGƯỜI ĐANG KHỔ SỞ…

Một lần tôi được mời tham gia một chương trình truyền thanh để trả lời các câu hỏi của độc giả về quyển sách "Đời thay đổi khi chúng ta thay đổi!" Một phụ nữ gọi đến hỏi: "Ông Matthews, chắc ông phải xấu hổ lắm về ông nói về hạnh phúc khi những người khác trên thế giới đang đau khổ - tôi nghĩ như thế thật ích kỷ và vô tâm!"

Cô ta phản ứng khá gay gắt, nhưng đã nêu lên một điểm quan trọng, Làm sao chúng ta điều hòa được hạnh phúc của riêng chúng ta với nỗi đau khổ của người xung quanh? Bạn có vui được không khi đồng nghiệp của bạn muốn tự sát?

Nếu bạn thực sự quan tâm đến những người sầu muộn của mình thì bạn phải khổ sở và rầu rĩ với họ sao? KHÔNG! Hãy cứ vui vẻ và để cho họ được tự do chọn lựa thái độ sống. Yêu thương họ là để họ tự quyết định mọi việc.

Nếu xung quanh bạn toàn những người đau khổ thì khó tránh họ được nhưng bạn vẫn có thể cứ hạnh phúc! Nếu bạn chùng người xuống theo họ thì cả hai sẽ cùng đau khổ. Như thế chẳng tốt cho ai cả và bạn trở thành nạn nhân.

Khi người khác bất hạnh thì bạn phải có sự đồng cảm, nhưng đồng thời đừng để cho tinh thần mình xuống cấp. Thay vì vậy còn phải vui vẻ hơn. Nhiều người nghĩ chán nản hay đau khổ sẽ được người khác chú ý. Nếu bạn chọn tham gia vào sự chán nản của họ tức là bạn đã cho phép mình bị lôi kéo. Hãy từ chối tham gia trò chơi của họ, họ sẽ bỏ cuộc và cả bạn của họ cùng đi lên.

v **Khi người khác hạnh phúc hơn bạn.**

Chúng ta cũng cần biết sống với những người hạnh phúc hơn mình. Nếu bạn đời của bạn đang rất vui, bạn có lúc nghĩ "Anh ta vui thế còn mình thì trơ trọi thế này", hay tệ hơn "Anh ta vui sướng vì những cái chẳng liên quan gì đến mình. Sao anh ta lại có thể hạnh phúc khi không có mình chứ?" Nếu cứ khăng khăng là mình có đóng góp trong hạnh phúc của người thân mình thì chúng ta sẽ hay cảm thấy ganh tỵ và bất an.

CỐ GẮNG THAY ĐỔI NGƯỜI KHÁC.

"NGƯỜI TỐT CÓ THỂ TÌM THẤY, KHÔNG THỂ THAY ĐỔI!"

Jim Rohn

Trong các buổi hội thảo về kinh doanh, Jim Rohn luôn kể lại chuyện anh ta bắt đầu việc kinh doanh của mình như thế nào. Anh ta chọn những người không có động lực, không nhiệt tình và không đáng tin cậy để tuyển dụng và rồi cố làm cho họ trở thành có động lực, nhiệt tình và đáng tin cậy. Anh ta thấy việc này thật nan giải. Rohn nói: "Tôi đã quyết định thay đổi họ dù có phải chết – và tôi gần chết thật!" Rohn học được rất nhanh rằng khôn ngoan thì nên thuê những người có cùng suy nghĩ như anh.

Nếu bạn thuê lao động thì nên áp dụng qui tắc này để đỡ tốn vài năm bực bội. Bạn chỉ xây dựng được một đội ngũ những người nhiệt tình và nhiệt huyết từ những cá nhân như thế. Con người ta bản chất thế nào thì cứ hoài như thế. Thay đổi dường như không xảy ra với họ, không thu hút họ hay chuyện đó có vẻ nhọc sức quá. Ngoài việc họ cho là bạn xâm phạm họ khi bắt họ thay đổi, hiếm khi bạn ảnh hưởng được họ. Nếu bạn cần một thư ký ngăn nắp thì đừng chọn một cô nàng lôi thôi và cố thay đổi cô ta. Đừng chọn người không đáng tin cậy và mong sẽ làm cho anh ta có tinh thần trách nhiệm. Đừng thuê những người nói dối và tìm cách làm cho họ trở nên trung thực.

Tương tự như với chồng và vợ. Nếu bạn thích một người chồng tỉnh táo thì đừng cưới một tên say! Đây là lời khuyên cơ bản, nhưng thường thì nó xảy ra khi một người bắt đầu muốn "kiểm soát"

người kia. Ví dụ, vợ muốn kiểm soát chồng. Anh ta ghét cay ghét đắng điều đó. Anh ta ghét cô vì không

chịu chấp nhận anh đúng như bản chất của anh. Kết quả là không ai hạnh phúc.

ĐÚC KẾT: *Khi chọn người cùng sống hay làm việc chung thì tìm người có cùng suy nghĩ như bạn. Hãy tự hỏi mình: “Nếu anh ta không thay đổi thì mình có hạnh phúc không khi sống (hay làm việc) cùng tính cách của anh ta không?” Nếu câu trả lời là “KHÔNG”, thì hãy tiếp tục tìm kiếm.*

AI HOÀN THIỆN

“Bạn tôi không hoàn thiện – tôi cũng không nhưng chúng tôi rất hòa hợp với nhau”.

Alexander Pope

Chúng ta càng chấp nhận người khác đúng như bản chất của họ và càng không yêu cầu họ hoàn thiện (hay giống như chúng ta), thì chúng ta càng có quan hệ dễ chịu với họ. Tương tự, nếu chúng ta có thể hiểu được tại sao người nào đó lại cư xử thế nào đó thì chúng ta sẽ trở nên vị tha hơn.

Ví dụ: Tôi có một người bạn tên là Jenny. Cô ta luôn gặp rắc rối với tiền bạc. Không phải là cô ta thiếu tiền, cô ta có rất nhiều tiền. Nhưng cô luôn dính chặt vào nó. Nếu cô đi ăn chung với 5 người bạn thì khi lấy hóa đơn, chẳng hạn giá 151,35 đô la, cô sẽ bấm chiếc máy tính luôn mang theo bên mình và chia ra… “Được, vậy mỗi người 30,27 đô la nhưng tôi không mang theo tiền, vậy cho tôi nợ 30,27 đô la trừ đi 15 xu anh nợ tôi thứ 5 tuần trước…” Cô ta thật không chịu được!

Cô cũng là người rất trung thực và quan tâm, tôi thích nhìn vào điểm tốt của cô và hiểu rằng trong quá khứ chắc là mẹ cô, chồng cô hay những kinh nghiệm nào đó đã làm cho cô có thái độ như thế đối với tiền bạc. Tôi đoán là nên để cho cô tự nhiên khắc phục hơn là tham gia vào chuyện tài chính của cô. Cô có nhiều tính tốt khác và nếu tôi xa lánh cô chỉ vì chuyện tiền bạc thì sẽ mất đi một người bạn tốt.

Ralph là một ví dụ khác. Đi chơi với anh ta rất thích: anh ta hài hước, biết nhiều và nhiệt tình,thông minh,thành đạt và anh ta sẵn sàng khẳng định điều đó. Bạn biết đó, Ralph không phải là loại khiêm

tốn cho lắm và anh ta mê nói về mình. Nhưng tôi rất thích tiếp xúc với anh

ta.Ở một góc độ nào đó, có thể nói “Ralph là một người biết tất cả mọi việc!” và anh ta rất kiêu ngạo. Nhưng anh ta lại có quá nhiều tài năng. Tôi học được rất nhiều thứ từ anh ta và cười với anh ta rất nhiều. Nếu Ralph giống như những người khác thì anh ta không còn là Ralph nữa!

Bạn không cần là một nhà tâm lý họ mới dung thứ cho mọi người hoặc hiểu được loại kinh nghiệm đã hình thành nên thái độ của họ. Tất cả những gì bạn cần là cam kết làm cho cuộc sống của bạn phong phú hơn.

Nếu bạn gạt sang một bên định kiến và thay vào đó được chọn lựa, chúng ta sẽ dễ dàng hiểu nhau hơn. Nếu một người ăn nhiều, nói nhiều hay có nhiều ý kiến khác nhau về chúng ta thì chúng ta đừng ghét họ nữa. Chúng ta sẽ dễ chấp nhận hơn bởi vì chúng ta tin là chúng ta đã khám phá ra cách duy nhất để thích họ. Đối với những người rất khác với chúng ta thì chúng ta càng nên thích họ chớ không nên ghét họ.

v **Không ai hoàn hảo cả**

Cách đây nhiều năm, tôi có một thư ký tên là Tereska. Cô rất thông minh, tốt bụng, thân thiện và chăm chỉ nhưng lại luôn đi làm trễ 10 phút. Tôi thường nói với cô: “Tereska, đi làm đúng giờ là rất quan trọng. Cô có vui lòng đến lúc 9h sáng không?” Cô trả lời: “Vâng”, và hôm sau cô đến lúc 9h10!

Tôi bắt đầu lo lắng về chuyện này. Tôi nói với chính mình: “Tại sao cô ta lại làm thế đối với tôi?” Tôi cằn nhằn mãi về việc đi trễ đến nỗi mất luôn ý nghĩ rằng cô là một thư ký giỏi, và tôi chỉ tập trung vào một điểm mà không thích.

Cuối cùng vào một ngày nọ, tôi nhìn lại cách cư xử của tôi và nhận ra rằng tôi đến văn phòng lúc 9h sáng cũng chỉ vì muốnthấy cô đi trễ và được tỏ ra khó chịu với cô. Khi cô ta đến, tôi lắc đầu và nghĩ thầm: “Tôi không thể tin được”. Và tôi nhận thấy một điều nữa ở tôi – tôi đã âm thầm thích thú cái cảm giác khó chịu đó. Nếu vào 9h mà tôi nghe tiếng gõ cửa thì tôi hy vọng đó không phải là Tereska để tôi được quyền giận cô. Thật là nhỏ nhen và tôi thật xấu hổ khi nhớ lại nhưng tôi biết không phải chỉ có tôi từng bị như vậy.

Tôi từng có một trợ lý giỏi, trung thành mà tôi lại chỉ nhắm vào một điểm yếu kém của cô ấy. Chúng ta thường để ý đến cái xấu mà không nhìn thấy cái tốt của người khác. Chúng ta thường phàn nàn, mà nếu trung thực thì chúng ta thích thú được làm như vậy.

Chúng tôi ngồi xem truyền hình và biết rằng chú Fred sẽ vào vặn lớn lên, chúng tôi chỉ đợi có thế và sẵn sàng cảm thấy khó chịu. Fred đến, mở to lên

và chúng tôi tự nhủ: “Chúng tôi ghét chú làm như vậy”, nhưng bên trong thì chúng tôi thầm hy vọng ông sẽ làm thế.

Tôi có một suy nghĩ là nếu chúng ta để cho điều gì làm chúng ta lo lắng thì người ta sẽ làm mãi điều đó với ta. Nếu chồng bạn ăn uống ngồm ngoàm và bạn ghét điều đó thì bạn lại chờ được thấy anh ta làm như vậy và anh ta sẽ không để bạn phải chờ lâu.

Khi chúng ta bị người khác làm cho khó chịu, chúng ta có thể hỏi mình là:

“Tại sao tôi không tập trung vào những điểm tốt của họ?

“”Tôi được cái gì khi khó chịu như vậy?”.

Chúng ta khó chịu vì chúng ta muốn vậy. Hình như cảm giác nào cũng có cái thú của nó. Cái thú của cảm giác khó chịu là a) chúng ta được “tử vì đạo” (Tôi đúng còn anh không) và b) chúng ta được đổ lỗi cho ai đó (tôi không hạnh phúc và đó là lỗi của anh).

Thay vì phải bị khó chịu thì bạn nên chọn linh hoạt. Hãy giểu rằng mọi người đều khác nhau. Mọi người có tính khí khác nhau, ưu tiên khác nhau. Một số người dễ nổi cáu còn số khác không bao giờ bị kích động, một số bày tỏ cảm xúc còn số khác không bao giờ cởi mở, một số luôn đến trễ, số khác thì chỉ biết tới tiền. Hãy cho họ không gian để được sống đúng bản chất của họ, tức là cho phép họ trải nghiệm cuộc sống theo cách của họ. Hãy linh hoạt một chút.

Giận dữ thì không sao, nhưng nên tận hưởng cuộc đời. Nếu bạn muốn thì bạn có thể quyết định không bực bội nữa. BẠN KHÔNG THỰC HÀNH TÍNH VỊ THA ĐỂ TRỞ NÊN THÁNH THIỆN HƠN

MÀ ĐỂ HẠNH PHÚC HƠN!

ĐÚC KẾT: *Nói đến cuộc sống là nói đến con người. Nếu chúng ta áp đặt quá nhiều điều kiện lên cách cư xử của nhau thì chúng ta đã cách ly mình khỏi cuộc sống. Có lẽ bạn quen biết nhiều người không đến đúng giờ, không đáng tin cậy bằng bạn hay uống nhiều rượu hơn bạn, những người nói nhiều hơn, ít khiêm tốn hơn hay ngu ngốc hơn,.. nhưng hãy LINH HOẠT. Hãy thích thú những điểm khác nhau ở những người xung quanh bạn. Hãy thích họ vì sự khác biệt của họ và bạn sẽ làm ơn được nhiều nhất cho họ.*

–o0o–